İK YÖNETİMİ IT İLE YENİLENMEYE DEVAM EDİYOR

IT Advisor

www.itadvisor.com.tr

EYLÜL 2011 SAYI 22

ITA AUTODESK BAŞARISINI SÜRDÜRMEK İSTİYOR

ITA BULUTUN KÜÇÜK İŞLETMELERE AVANTAJLARI

ITA İŞ PLANINIZ KURTARICINIZ MI YOKSA KATİLİNİZ Mİ?

TÜRKİYE'NİN KAPSAMA HARİTASI

EYLÜL 2011 SAYI 22

www.itadvisor.com.tr

IT ADVISOR

T20 Maxiphone.

MAXIMUM İNTERNET
Rehber Plus'la Facebook, Twitter ve diğer tüm internet hesaplarınız aynı anda tek ekranda bir arada.

MAXIMUM TEKNOLOJİ
Cep-T Cüzdan'la kolay ve hızlı alışveriş.

MAXIMUM EKRAN
Dokunmatik, 3,5 inç büyük ekranda canlı renkler.

MİNİMUM FİYAT

Tarifenize ek AYDA **19,90TL** 3 aylık interneti içinde.

TURKCELL

Kalite herkesin hakkı

T20'yi daha yakından tanıyın.

Bu kampanya 15 Temmuz -31 Ağustos 2011 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanyadan 12 aydan uzun süreli faturalı hat sahibi bireysel aboneler Turkcell T20 teklifinden, son 6 ay fatura toplamı 170 TL ve üzeri olması kaydıyla yararlanabilmekte ve mobil iletişim faturasına yansıtılması suretiyle ödeme yapabilmektedirler. Haydigel Tarifesi Büyük Paket, Herşey Dahil Paket aboneleri sadece kredi kartıyla ödeyerek katılabilirler. Bu aboneler, mobil iletişim faturasına yansıtılması suretiyle kampanyadan yararlanamazlar. İki teklifte de, ilk 12 ay anlaşmalı kredi kartıyla tahsilat gerçekleşecek, sonrasında paket ücretleri faturada yer alacaktır. Yararlanan abonelere üç ay yurtiçinde geçerli aylık ücretsiz 250 MB internet sunulacaktır. Dördüncü aydan itibaren Full Paket, Gold Plus Paket ve Herşey Dahil Paket hariç, kalan diğer hatlara otomatik olarak % 50 indirimli 7 TL/ay paket bedeli olan 250 MB internet paketi tanımlanacaktır. Tanımlanan paketin ilk ayı ücretsiz, takip eden üç ay ücretlidir. İlgili ücret üç ay boyunca % 50 indirimli yansıtıldıktan sonra, 250 MB paket kontratsız standart ücretten otomatik olarak devam edecektir. Dileyen aboneler tanımlanan % 50 indirimli 250 MB internet paketini SMS'le iptal edebilirler. Bunun için IPTAL DATA 250 yazıp 2222'ye SMS gönderilmesi yeterlidir. 250 MB'yi aşan aylık kullanımlar KDV ve ÖİV dahil 0,000049 TL/KB paket aşım ücreti üzerinden ücretlendirilir. Kazanılan ücretsiz internet hakları transfer edilemez, bir sonraki aya devretmez. İlgili internet paketleri sadece yurtiçinde geçerlidir. Bir abone aynı anda en fazla 2 adet, hat bazında aynı anda en fazla 1 adet cihazlı tekliften yararlanabilir ve en fazla iki kere kampanyayı iptal etme hakkına sahip olur. Taahhütnamede belirtilen yükümlülüklere kısmen veya tamamen uyulmaması durumunda ve/veya seçilen kampanyanın süresi sona ermeden kampanyadan ayrılmak istenmesi durumunda ve/veya taahhütnamede belirtilen her bir mobil hattı başka bir mobil operatöre taşındığı durumda, söz konusu aykırılığın gerçekleştirildiği aydan itibaren taahhüt süresi bitimine kadar ödenmesi gereken vergiler dahil kalan cihaz taksitleri toplamı mobil hizmet faturasına söz konusu tarihi takip eden fatura döneminde bir kerede yansıtılır. Üç ay boyunca ücretsiz verilen aylık 250 MB internet için cayma bedeli yansıtılmayacaktır. Turkcell T20 modeli aylık cihaz taksiti vergiler dahil 19,90 TL'dir. Tarifeler ve cihaz eşleşmeleri şu şekildedir: Kamu 1000 Paketi+Turkcell T20=64,90 TL, Genç Tarife+Turkcell T20=48,90 TL, Alo 60 Paketi+Turkcell T20=51,90 TL, Alo 120 Paketi+Turkcell T20=61,90 TL, Faturalı Haydigel Tarifesi Küçük Paket+Turkcell T20=48,90 TL, Faturalı Haydigel Tarifesi Büyük Paket+Turkcell T20=58,90 TL, Full Paket+Turkcell T20=88,90 TL, Süper Paket+Turkcell T20=78,90 TL, Gold Paket+Turkcell T20=95 TL, Gold Plus Paket+Turkcell T20=119 TL, Faturalı Haydigel Tarifesi Hersey Dahil Paket+Turkcell T20=48,90 TL. Tüm fiyatlara KDV ve ÖİV dahildir. Süper Paket, Full Paket Alo 60 ve Alo 120 paketleri BizBize Hepimiz, Gold Paket ve Gold Plus Paket, Gold tarifesinde yer almaktadır. Belirtilen 19,90 TL tarifeye ek ödeme bedeli, kampanyayla verilen tarife+cihaz temlik bedeli toplamının, güncel tarife bedeliyle arasındaki farkı göstermektedir. Tarifelerin paket aşım ücretleri güncel tarife paket aşım ücretleriyle aynı olacaktır. Aşım ücretlerindeki değişikliklerden kontratlı aboneler de etkilenecektir. Turkcell tarife ücretlerinde değişiklik yapma hakkını saklı tutar .Ücretlerdeki değişiklikler, abonelerin kayıtlı oldukları paketlere verilen indirim oranlarıyla hesaplanacak ve ilk fatura kesim tarihinden itibaren yansıtılacaktır. Dolayısıyla toplam paket bedelleri değişikliklerden etkilenecektir. Tarifedeki değişiklikler tüm abonelere yansıtılacaktır. 24 aylık kontrat bitiminde aboneler kontrattaki tarifeleriyle devam ederler ve güncel kontratsız tarife fiyatlarıyla ücretlendirilmeye devam ederler. Kampanya bedellerinin mobil iletişim faturasına yansıtılması suretiyle ödeme yapacak aboneler, kampanyaya dahil tarifelerden hali hazırda faydalanıyorlarsa, imza tarihinden sonraki ilk fatura kesiminden itibaren ilgili tarife ve cihaz taksit bedelini faturalarında göreceklerdir. Hali hazırda kampanya dışındaki bir tarifeden/paketten yararlanan ancak, kampanyadan yararlanmak için tarife değişikliği yapan abonelere (örneğin, diğer tarifelerden ya da diğer Kamu paketlerinden Kamu 1000 Paketi'ne gelen aboneler) imza tarihinden sonraki ilk fatura kesimine eski tarifesi ve cihaz bedeli yansıtılırken, ikinci fatura kesiminden itibaren yeni Tarife bedeli ve cihaz bedeli toplamı yansıtılır. Kredi kartı ödeme seçeneğiyle yararlanan aboneler içinse, bulundukları tarifeden bağımsız olarak, cihaz taksiti ve tarife bedelinden oluşan toplam paket bedeli, imza tarihinden sonraki ikinci fatura kesim tarihinden itibaren ilk 12 fatura dönemi boyunca yansıtılacaktır.

HP: Menüyü Alabilir Miyim?

HP yönetim kurulu geçtiğimiz hafta yaptığı bir açıklamayla ''kişisel sistemler grubunun, şirket bölünmesi veya farklı bir şekilde HP'den ayrılmasına yönelik alternatifleri incelediklerini'' açıkladı. Türkçe'si şu; HP PC işinden çıkıyor!

Yıllardır kişisel bilgisayarlar pazarında lider konumu sürdüren HP, 2010 mali yılında 41 milyar dolar gelir elde etmesine rağmen şimdilerde PC işinden çıkmayı daha doğrusu kişisel bilgisayar bölümünü bünyesinden ayırmayı ya da şirket bölünmesine gideceğini açıkladı. Peki HP son yıllarda daha da önem kazanan bu segmenti terk edip hangi yöne gidecek?
Yazılım tarafıa daha fazla ağırlık vermesi beklenen HP'nin WebOS faciasını hepimiz biliyoruz. Büyük bir hızla giriştiği işletim sistemi işinden yine büyük bir hızla çıkmıştı HP. İngiliz yazılım şirketi olan Autonomy'yi satın alan HP, bundan sonra bulut bilişim tarafında yazılım üretmeye ve çeşitli çözümler sunmaya ağırlık vermeyi planlıyor.

Devlere PC İşi Ağır Geliyor!

Hatırlyacak olursanız eğer IBM de aynı stratejiyle PC işini Lenovo'ya devretmişti. Fakat gelinen noktada Lenovo'nun ne kadar başarılı olduğu tartışılır. Şimdilerde aynı durum HP için de geçerli. Yapılacak anlaşma nasıl olur bilemem ama kişisel bilgisayar tarafında HP ürünlerinin akıbetinin IBM'den farklı olmayacağı kesin.
HP CEO'su Leo Apotheker yaptığı açıklamada, ''kişisel sistemler grubuna yönelik alternatiflerin incelenmesi, hissedarlara sunduğumuz değerleri yükseltmekte olduğu kadar, stratejik ve mali odaklanmamızı güçlendirmekte de ne kadar kararlı olduğumuzun göstergesidir'' diyor. Yani HP kişisel bilgisayar işinde artık gelecek görmüyor ve bulut bilişim, yazılım gibi konulara daha ağırlık vereceğinin altını çiziyor. Anlaşılan mobil pazarda aradığını bulamayan HP tıpkı WebOS işinde olduğu gibi kişisel bilgisayardan da elini çekmeye kararlı.
Leo Apotheker ayrıca; kişisel sistemler grubu için yeni alternatifleri araştırmanın kişisel sistemler grubunun performansını artıracağına inandığının da altını çiziyor. Bunun anlamı, yeni hedefler çerçevesinde kişisel sistemler grubunun ayak bağı olacağı.

Apple Etkisi

HP'nin her ne kadar uzun zamandan bu yana PC satışında pazar lideri olduğu gerçeği yatsınamazsa da, mobil PC alanında Apple'ın gerisinde olduğu da bir o kadar yatsınamaz. Global anlamda trendin mobile kaydığını göz önünde bulunduracak olursak eğer, HP'nin stratejisinin ''zararın neresinden dönersen kardır''a geldiğini görmemiz mümkün. Gerek işletim sistemi gerekse donanım ve ürün tarafında yakın gelecekte pek de rekabet edilemeyecek gibi görünen Apple'ın HP'nin bu kararı almasında büyük etkisi var diyebiliriz. HP aldığı kararla kişisel sistemler grubuna devredecek ve bulut bilişim çözümlerine ağırlık verecek. Umarım yağmurdan kaçarken doluya tutulmaz. Çünkü bulutta işler daha karışık ve şartlar daha çetin. Oracle, IBM, Microsoft, WMware ve daha birçok markayla henüz sadece kağıt üzerinde var olan bir yapının içinde savaşmak pek de kolay olmayacak. ITA

İlkay Zaman

ilkay@itadvisor.com.tr

06 Haberler
24 Birbirine Bağlanabilen Sağlık Cihazlarının Dönemi Başlıyor
25 Nokia'nın MeeGo Macerası Başlıyor
26 İş Dünyası Kadın Yöneticilere Güveniyor
27 RIM Yeni Nesil BlackBerry'leri Tanıttı
28 Autodesk Türkiye'de Başarısını Sürdürmek İstiyor
30 Bu Cihaz Depolama Sorununuzu Kökten Çözecek
31 Aynı Cihaz Üzerinden ADSL2+, Fiber, Kablo ve 3G
32 İş Çevreleri İçin Özel Olarak Geliştirildi
33 Pil Sorununu Çözen Klavye
35 Nokia İş Dünyasını "E"s Geçmiyor
36 İş Planınız Kurtarıcınız mı Yoksa Katiliniz mi Olacak?
38 Klavye ve Fare Kullanmanın 10 Doğru Yolu
40 Türkiye'nin Kapsama Haritası
48 EMEA Bölgesi ve Türkiye Dell İçin Ne Kadar Önemli?
50 Bulutun Küçük İşletmelere Sağladığı Avantajlar
52 İnsan Kaynakları Yönetimi IT ile Yenilenmeye Devam Ediyor
60 Home Office'den Orta Ölçekli Şirkete
62 Verileriniz Ne Kadar Değerli?
64 e-Devlet Üzerinde Ekonomik ve Mali İşler

40
Kapak Konusu

SAYI 22
IT Advisor

İ.Z. Halkla İlişkiler Danışmanlık ve İletişim Adına Sahibi
İlkay Zaman

Yayın Koordinatörü
İlkay Zaman
ilkay@itadvisor.com.tr

Genel Yayın Yönetmeni
Ecevit Bıktım
ecevit@itadvisor.com.tr

Genel Yayın Yön. Yrd.
Ali Yavuz Şahin
yavuz@itadvisor.com.tr

Yazı İşleri Müdürü
Hasan Selman
hasan@itadvisor.com.tr

Editörler
Melih Bilgin
melih@itadvisor.com.tr

Erdem Türkoğlu
erdem@itadvisor.com.tr

Görsel Yönetmen
Orçun Peköz
orcun@itadvisor.com.tr

Fotoğraf
Adem Başaran
adem@itadvisor.com.tr

Reklam Müdürü
Yeşim Kara
yesim@itadvisor.com.tr

Katkıda Bulunanlar
Murat Karslıoğlu
Yeşim Kıngöz

Yönetim Adresi
Değirmen Sok. Şaşmaz Sitesi A Blok
Cemal Bey İş MerkeziNo.: 11 Kat: 1 Daire: 4-6
Kozyatağı / Kadıköy- İstanbul
Tel: 0216 478 31 18 PBX
0216 478 31 86
Faks: 0216 478 45 02
info@itadvisor.com.tr

Abone Hizmetleri
abone@itadvisor.com.tr

Dağıtım
Etkin Dağıtım

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Cüneyt Tepe
cuneyt@itadvisor.com.tr

Baskı ve Cilt
İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 Ekim Cad. No:23 Yenibosna
34630 İSTANBUL
Tel: 0212 454 35 06

Türkiye'nin Lider Telekom Operatörü Türk Telekom 2. nesil vPro™ teknolojili Intel® Core™ İşlemcilerine Geçiyor

15,8 milyon sabit hat, 6.7 milyon ADSL bağlantısı ile Türkiye'nin öncü iletişim ve yakınsama teknolojileri şirketi Türk Telekom olarak sunduğumuz hizmetleri 18,000 adet bilgisayarı içeren IT altyapısı aracılığıyla müşterilerimize ulaştırıyoruz. Bu altyapıyı yönetmek, güvenliğini sağlamak ve bunları yaparken de tasarruf sağlamak amacıyla 7,000 adet istemciyi 2. nesil vPro™ teknolojili Intel® Core™ işlemcili olarak tercih ettik. Böylece toplamda 11,000 adet istemciyi Intel® vPro™ teknolojisine geçirmiş olduk.

"Intel® vPro™ teknolojisi sayesinde çok sayıda ve dağıtık yapıdaki istemciyi uzaktan yönetip envanter takibi yapabileceğimiz güçlü bir araca kavuştuk. Bu, şimdiye kadar Türk Telekom IT altyapısında gerçekleştirdiğimiz en büyük projelerden biri oldu."

Bilal Genç, Direktör, Teknoloji Sistemleri Yönetimi, Teknoloji Başkanlığı

Bu proje ile Türk Telekom'un neler kazandığına göz atalım.

Türk Telekom: Bilal Genç, Direktör, Teknoloji Sistemleri Yönetimi, Teknoloji Başkanlığı

Gömülü Zeka

Intel® vPro™ teknolojisi, donanım tabanlı güvenlik özellikleri sayesinde, bilgisayarlar kapalı durumda olsalar bile, güvenlik yamalarının hızla yüklenmesine, şifrelenmiş disklerin uzaktan açılmasına ve güvenlik özellikleri seçimlerinin değiştirilmesine imkan verir. Türk Telekom Çevresel Sistemler Yönetimi Müdürü Yıldıray Atay "Intel Intel® vPro Teknolojisi sayesinde anlık olarak uzaktaki istemcinin karşısındaymış gibi ekranın görüntüleyebiliyor, böylelikle sorunları kısa sürede saptayıp çözebiliyoruz." diyor.

Uzaktan Yönetimde Devrim

CRM uygulamalarının yüklenmesi sırasında, Intel® vPro™ teknolojisi sayesinde 15 gün boyunca her gece 4750 adet bilgisayar açılıp gerekli uygulama ve politikalar yüklendi. Bu görevin yerine getirilmesinde sadece masabaşı desteğinin önlenmesiyle 70,000 TL tasarruf sağlandı.

Envanter Takibinde Kolaylık

Intel® vPro™ teknolojisinden önce, kullanıcılar IT altyapı yöneticilerini bilgilendirmeden sistemlerine yeni işletim sistemi yükleyerek bir anda Türk Telekom etki alanı ve güvenlik politikalarının dışında kalıp kayıp duruma düşüyorlarken; artık istemciler işletim sistemleri yeniden yüklenmiş ve Türk Telekom etki alanı dışında bırakılmış, işletim sistemi çalışmıyor, arızalı ya da kapalı durumda bile olsalar envanterlerini raporlayabilir duruma geldiler. Bu yolla, altyapının sadece bir kısmında 70 adet istemci saptanıp tekrar Türk Telekom bilgi sistemleri standartlarına yükseltilmesi sağlandı.

Yardım Masasına Gelen Arama Sayısında Düşüş

İstemcilerin uzaktan .iso formatındaki imaj dosyalarından açılıp aynı zamanda ekranlarının görüntülenebilmesini sağlayan Remote serial-over-LAN and IDE Redirection özelliklerini kullanarak Türkiye'nin dört bir yanındaki bilgisayarlara uzaktan BIOS şifreleri konuldu. Böylece kullanıcıların bilgisayarlarına istem dışı müdahalelerinin önüne geçildi. Dahası, işletim sisteminin açılmadığı durumda bile ekranın Remote

Türk Telekom: Yıldıray Atay, Çevresel Sistemler Yönetimi Müdürü; Seyfettin Naslı, Çevresel Sistemler Yönetiminden Sorumlu Mühendis

Intel: Göker Öztürk, İş Geliştirme Müdürü; Volga Şimşek, Kurumsal Teknolojiler Uzmanı

KVM(Klavye Video Mouse) teknolojisi kullanılarak sorunların uzaktan saptanıp giderilebilmesi ile Yardım Masasına gelen arama sayısında önemli düşüş sağlandı. Intel vPro™ teknolojisi kullanılarak sadece 2011'in ilk üç ayında 29 adet geniş kullanıma sahip uygulama ve sadece ocak ve şubat aylarında 184 adet yama çalışma saatleri dışında istemcilere yüklendi. Türk Telekom 18,000 adet masaüstü ve dizüstü bilgisayardan oluşan altyapısının tamamını Microsoft Windows 7 işletim sistemine geçirdi. Microsoft SCCM (System Center Configuration Manager) ürünü Intel® vPro™ teknolojisinin birçok özelliğini desteklediğinden, bu özellikleri mevcut sistem altyapısı ile entegre ve dağıtık yapıda kullanabilmek çok kolay hale geldi. Intel® vPro™ platformlarında isteğe bağlı olarak Intel® Anti-Theft Technology (Intel® AT) özellikleri (çalınma veya kaybolma durumunda donanımı çalışmaz duruma getirip, geriye döndürüldükleri takdirde tekrar kullanılır duruma getirilebilmek gibi) de kullanılabilecek. Türk Telekom önümüzdeki dönemde bu isteğe bağlı özellikleri de kullanmayı da planlıyor.

advertorial

Akademi ve İş Dünyası Buluşuyor

Bir Youth Republic Group girişimi olan İstanbul Business School (IBS) kurumlar için İş Aileleri Akademileri, profesyonellere yönelik Micro MBA Programları ve yeni mezunlar ile üniversite öğrencilerine dönük Sertifika Programları düzenliyor. Şirketlerin pazarlama, satış, iletişim, dış ticaret, e-ticaret ve insan kaynakları bölümlerinden gelen birim yöneticileri, genel müdürler ile her düzeyden yöneticinin katılımcıların büyük çoğunluğunu oluşturduğu IBS programları profesyonellerin ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda şekillendiriliyor.

İş dünyasında hız kazanarak trendleri takip etmek ve iş bağlantıları yaratmak isteyen genç profesyonellere dönük sunduğu Micro MBA Programları ile IBS, eğitimlerine katılan genç profesyonellerin rakiplerine oranla iş dünyasında bir adım önde olmalarını sağlıyor. Böylece IBS katılımcısı profesyoneller iş dünyasına daha kolay entegre olurken, kursiyer üniversite öğrencileri de iş yaşantısının hızlı temposuna IBS'in yön göstericiliğinde kolayca ayak uyduruyor. Ayrıca IBS iş dünyasının hızla değişen trendlerinden öncelikli olarak haberdar olmak ve kendisini işinde başarıya ulaştıracak ayrıcalıklı ipuçlarına erişmek isteyen genç profesyonellerin iş dünyasında ilerleme kaydetmelerine yardımcı oluyor. Kariyer hedeflerine hızla ulaşmak isteyen herkes Rabarba, Leo Burnett, Concept, 3M, Kraft Foods, PepsiCo, The Coca-Cola Company, Avea, Efes Pilsen, Garanti Bankası, Manajans, Biletix, Google, Turkcell, Superonline gibi global ve yerel reklam ajansları ile kurumsal şirketlerde çalışan akademi ve iş dünyasının ünlü simalarından oluşan eğitmen kadrosundan ders alarak çevre edinmek ve resmin bütününe hakim olabilmek için IBS'i tercih ediyor.

Profesyonel yaşamın kalbinden gelen ve bu durumun yarattığı avantajları en iyi şekilde kullanarak iş dünyasının inceliklerini yakından takip eden güçlü eğitmen kadrosu ile IBS ileri görüşlü

İSTANBUL BUSINESS SCHOOL
iş dünyasına hazır mısın?

vizyonu sayesinde yeniliklere hızla uyum sağlıyor. Kurumsal hayattaki tüm gelişmeleri birebir izleyerek genç profesyoneller ve adaylar için bütün bu değişimlere uygun düşen eğitim programları hazırlıyor. Katılımcılar liderlik, marka yönetimi, dijital pazarlama, satış, reklamcılık, pazarlama iletişimi, dış ticaret, e-ticaret, girişimcilik, strateji ve sosyal medya yönetimi gibi konularda çok yönlü bilgi sahibi olurken uzmanlık alanları doğrultusunda aldıkları prestijli bir sertifika ile CV'lerini güçlendiriyor.

Baydöner Elsys'i Tercih Etti

Tüm şirket fonksiyonlarını kapsayan bir SAP projesinin hayata geçirilmesi için Elsys ile işbirliği yapan Bay Döner yalnızca entegre bir altyapı sistemi kurarak büyüyen iş hacminin sürdürülebilirliğini artırmakla kalmıyor,aynı zamanda kurumsallaşma hedefi doğrultusunda yatırımlarına devam ediyor.

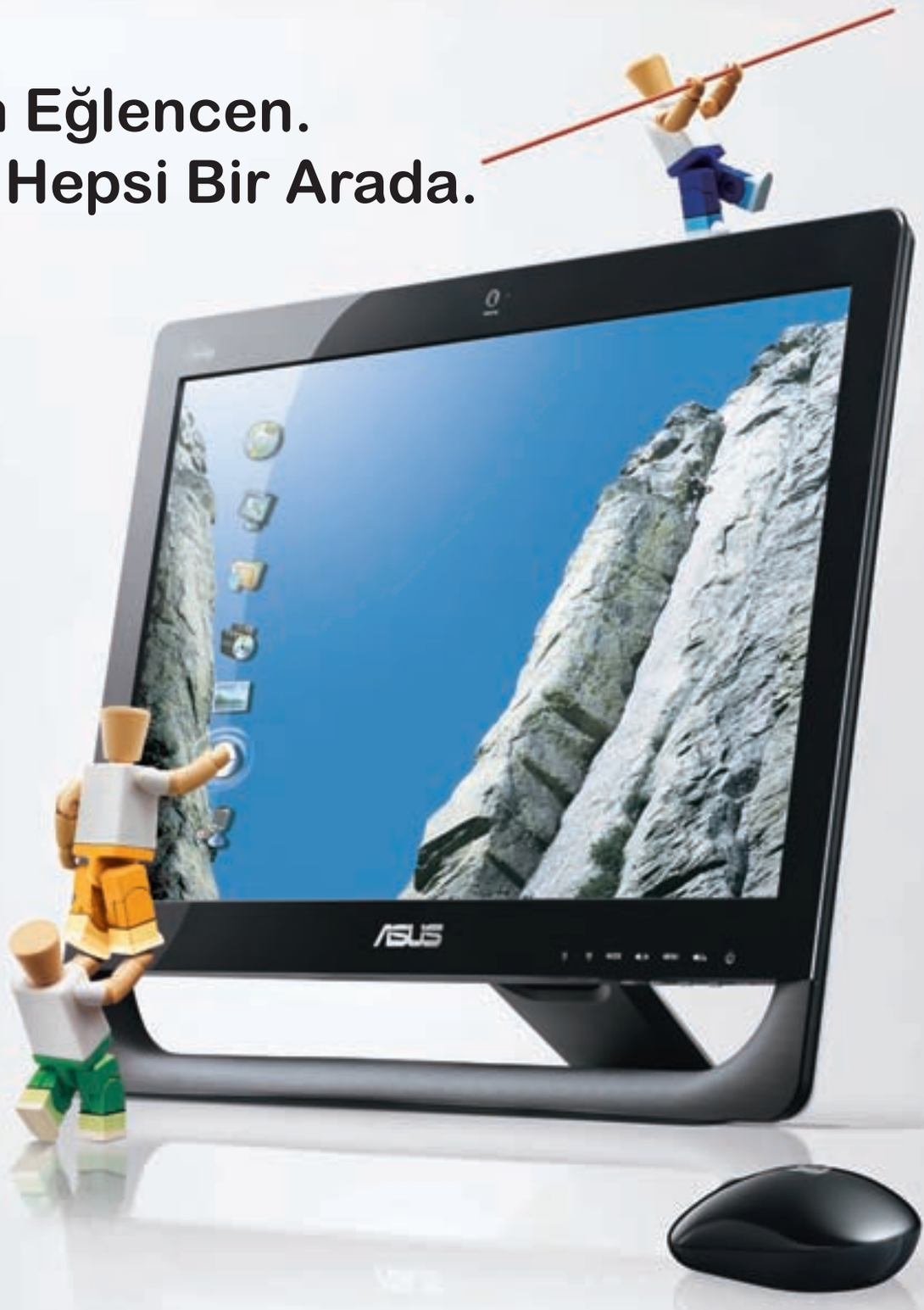
Perakende gıda sektöründe faaliyet gösteren İzmir merkezli bir firma olan Bay Döner kendisine ait olan mağazalarla birlikte acentelik sistemini de hayata geçirerek sürdürülebilir büyüme amacını gerçekleştirebilmek için rakiplerinden bir adım öne çıkıyor. Yıl sonuna kadar şube sayısını 45'e çıkararak restoran zinciri kurma hedefi bulunan Bay Döner kurumsal süreçlerini SAP ile yeniden yapılandırırken Elsys ile çalışmayı seçti. Bu doğrultuda gerçekleştirilecek olan SAP ERP projesi kapsamında Bay Döner ihtiyaç planlama ve malzeme yönetimi, satış ve dağıtım, mali muhasebe, duran varlıklar muhasebesi, masrafyeri muhasebesi, kârlılık analizi, insan kaynakları ve bordro uygulamalarını devreye alarak tüm süreçlerini yeniden yapılandırıyor.

SAP uygulamalarında Elsys ile çalışmaya başlayan Bay Döner'in devreye alınacak olan perakende sektörüne özel analitik uygulama çözümleri ile birlikte departmanlar arasında yaşanan her türlü iletişim kopukluğuna son vererek takım çalışmasına yönelik hedeflerini gerçekleştirmesi amaçlanıyor. Böylece hayata geçirilecek ERP ve analitik uygulama çözümleri ile raporlama için alınan dataların tam olmaması veya bu datalara zamanında ulaşılamaması gibi olası sıkıntıların son bulması hedefleniyor.

ASUS®

Inspiring Innovation • Persistent Perfection

Senin Eğlencen.
Hepsi Bir Arada.



Mükemmel görüntü, kaliteli ses çıkışı ve kullanıcı dostu çoklu dokunmatik ekrana sahip **ASUS Hepsi Bir Arada PC (AIO) ET2011AGT** ile eğlenceniz için ihtiyacınız olan her şey bir arada.

<1 inç
Ultra İnce

DirectX 11 Desteği
Bağımsız ATI Grafik

Çoklu Dokunmatik
20" Geniş Ekran

AMD Athlon™ II X2

Artım Bilişim Index Grup Çatısı Altına Girdi

Artım Bilişim'i de şirketleri arasına katan bilişim sektörünün önde gelen isimlerden Index Grup, katma değerli dağıtım alanına giriş yapıyor.

Bilişim Teknolojileri endüstrisinde katma değerli servisler dendiğinde finansal, lojistik, depolama ve satış öncesi ile sonrasında sunulan destek hizmetleri akla geliyor. Index Grup Artım Bilişim'i bünyesine katarak kullanıcılarına Oracle ve Ex Sun MicroSystem çözümleri, yetkili teknik servislere orijinal yedek parça dağıtımı ile OT/VT pazarındaki Intermec ürünlerinin temini gibi katma değerli çözümler sunmayı amaçlayan bir şirketin hissedarı oluyor.

2003 yılından bu yana hizmet veren Artım Bilişim Oracle Sun sunucu, veritabanı ve depolama ürünleri başta olmak üzere Hewlet Packard, Fujitsu, Dell ve SUN markalarının yedek parçaları ile OT/VT pazarında yer alan Intermec ürünlerinin dağıtımını yapıyor.

İki şirket arasında doğan bu verimli işbirliği ortamının doğal bir sonucu olarak Index Grup dikey pazarlarda var olma kabiliyetini güçlendiriyor ve satış öncesi sunulan katma değerli çözümlerle müşteri memnuniyetini artırıyor.

Stratejik planlama hedefleri doğrultusunda Artım Bilişim'i grup çatısı altına alan Index Grup bu sayede servis alanları ve ağını genişletmekle kalmıyor, aynı zamanda gelecekte de üretken ve bilge kimliğinden ödün vermeyeceği mesajını aktarıyor.

Defne Bilgi İşlem Dünyaya Açıldı

Özel efekt, müzik ve ses sistemlerinin telekomünikasyon sektöründe kullanımı ve son tüketiciye götürülen bir hizmet olarak sunulmasına yönelik geliştirdiği yazılımlarla tanınan Defne Bilgi İşlem, GSM şebekelerine yönelik geliştirdiği katma değerli yazılımlarla anlaşma yaptığı ülkeler arasında Hindistan'ı da ekledi.

Defne Bilgi İşlem, Hindistan'ın en büyük film şirketi Interworld Digital Limited ile anlaştı. Interworld Digital Limited ile 2 yıllık gelir ortaklığı şeklinde imzalanan anlaşma; abonelerin GSM şirketinden, Defne Bilgi İşlem'in 3G teknolojisinde canlı yayın, film, görüntü hizmeti alması ve yüklemelerine yönelik geliştirdiği 3G Video Mail & SMS & Chat adı verilen servis teknolojisi yazılımını içeriyor. Defne tarafından geliştirilen Voice Changer servisini Kazakistan'ın en büyük GSM operatörü KCELL'de kullanmaya başladı. Defne Bilgi İşlem, Norveç, Türkiye ve Arnavutluk'un ardından Kazakistan'da 8 milyonun üzerinde GSM abonesine ses değiştirme yoluyla alışılanın dışında eğlenceli katma değerli servis altyapısı oluşturdu. Defne'nin global iş ortağı Tim Wee ortaklığı ve Kazakistan'daki en büyük GSM operatörü olan KCELL işbirliğiyle gerçekleştirilen anlaşmaya göre, en geniş kapsama alanı ve en fazla bilinirliğe sahip olan KCELL abonelerine, Voice Changer servis teknolojisi Voice Mask adı ile sesli eğlence dünyası sunulabilecek. Bu şekilde Defne Bilgi İşlem'in, Mobil Pazarlama projesindeki ürünler, kurumların hizmetlerini pazarlamada olabildiğince kısa zamanda ve nokta atışı şeklinde müşterilere ulaşmasını sağlıyor.

DorukNet Mesajlaşmayı Buluta Taşıyor

DorukCloud markasıyla Türkiye'de Microsoft Hyper-V Cloud platformu üzerinde Bulut Bilişim hizmetini veren DorukNet, Microsoft Exchange Server 2010 SP1'le birlikte güçlü ve yenilikçi bir mesajlaşma dönemini başlattı. Tüm tarayıcılarda sorunsuz çalışan DorukCloud Exchange Mail Hosting servisi sunucu yönetimi, güvenlik, güvenilirlik ve performans konusundaki endişeleri ortadan kaldırıyor.

DorukNet kullanım kolaylığı ve maliyet avantajı sunan Exchange Mail Hosting servislerini kampanyalı fiyatlarla sunuyor. Şirketler ihtiyaçlarına göre Exchange Mail ve Exchange Mail Plus olmak üzere iki ayrı paket seçme olanağına sahip. Kampanya kapsamında ayda 39,90 TL'ye sahip olunan Exchange Mail paketinde 5 adet e-mail hesabı için 10 GB e-posta alanı bulunuyor. Exchange Mail Plus paketi 5 adet mail ve outlook yer alırken her e-mail hesabı için yine 2GB e-posta alanı bulunuyor. Exchange Mail Plus paketinin kampanyadaki fiyatı ise 59.90 TL.

Geleneksel POP3 mail hesaplarında, outlook üzerinden indirilen veya gönderilen maillerde, farklı outlooklar, webmail veya mobil cihazlar üzerinden ulaşma imkânı yokken DorukCloud Exchange ile Blackberry, iPhone, iPad gibi tüm cihazlar üzerinden gelen ve giden tüm maillere erişilebiliyor. Belirli işleri uzman kullanıcılara delege ederek çağrı maliyetlerini düşürmek mümkün hale geliyor. Tüm mesajlaşma avantajlarının yanı sıra, DorukCloud'un sunmuş olduğu yedekli exchange mimarisi ve gelişmiş yük dengeleme yapısı sayesinde, kullanıcılar sürekli erişilebilirlik elde ediliyor.

Microsoft Exchange Server 2010 SP1'in sunmuş olduğu her yerden erişim ve yönetim kolaylığı sayesinde, kullanıcılar basitleştirilmiş yönetim arabirimi üzerinden kendi hesaplarını ve organizasyonlarını yönetebiliyorlar.

www.innova.com.tr
EMİN ADIMLARLA
BİLİŞİMDE ZİRVEYE
Son 5 yıldır üst üste Türkiye'nin en hızlı büyüyen 50 bilişim firması arasında
600 kişiye ulaşan Türkiye'nin en yetkin mühendis kadrosu
20'den fazla ülkeye yenilikçi bilişim çözümleri ihracatı
Sizi zirveye ulaştıracak uçtan uca bilişim çözümleri için İnnova ile tanışın.
Kurumsal İş Uygulamaları
Teknoloji Çözümleri
Finansal İşlem Uygulamaları
Uygulama Geliştirme Çözümleri
Kiosk Sistemleri
Kamu Çözümleri
Sağlık Çözümleri
Telekomünikasyon Çözümleri
İnnova, bir Türk Telekom Grubu şirketidir.
innova
Uçtan uca bilişim.

Cisco Catalyst 6500 ile IPv6'ya Hızlı Geçiş

Veri ağları konusunda dünya lideri olan Cisco, dünyanın en çok kullanılan ağ anahtar ailesi Catalyst 6500 Series Switches'taki yenilikleri duyurdu.

Catalyst 6500 müşterilerine önümüzdeki dönemde ağ altyapılarındaki değişimlere, artan video trafiğine, bulut bilişim iş modellerine ve mobil işgücüne adapte olma imkanını verecek olan bu yenilikler, işletmeler tarafından kolaylıkla uygulanabilecek. Geliştirildiği 1999'dan bu yana 500'ün üzerinde patente sahip olan ve dünyanın bütün ana altyapılarında kullanılan Catalyst 6500, bugüne kadar 700 bin sistemde 110 milyon port'ta, 25 bin müşteri tarafından kullanıldı ve Catalyst 6500 ailesi anahtarlarla 42 milyar dolar değerinde kurulum yapıldı. Piyasaya çıktığından bu yana ağ endüstrisindeki ürün liderliği, kurulum ölçeği ve inovasyon konularında standartları belirleyen bir ürün ailesi olan Catalyst 6500, zamanında ağ endüstrisinde Fast Ethernet'ten Gigabit Ethernet'e ve sonrasında 10 Gigabit Ethernet'e port dönüşümlerine de liderlik etti. Kasım 2010'da ise 40 Gigabit Ethernet birlikte çalışabilirliğini (interoperabilite) ilk gerçekleştiren modüler anahtar oldu.

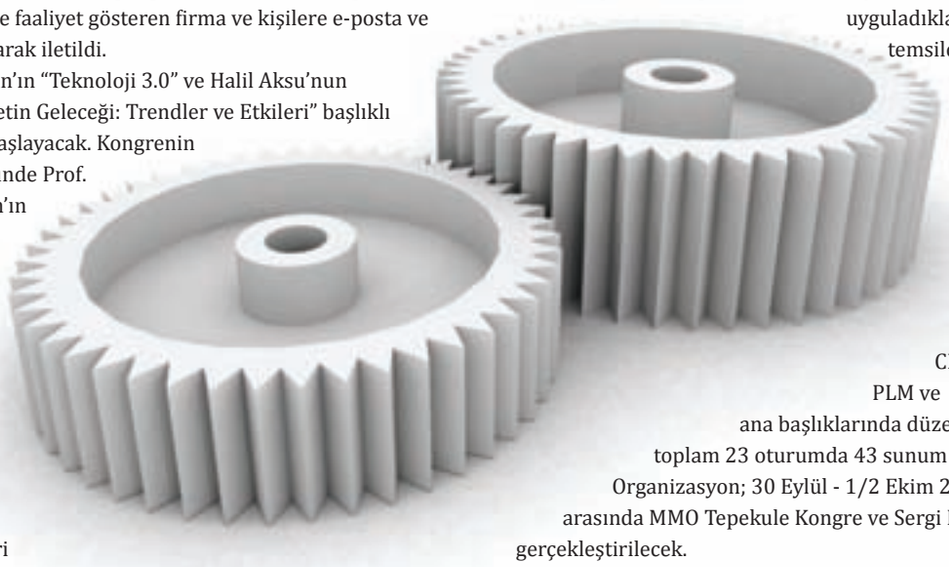
Catalyst 6500, yenilenen özellikleriyle birlikte bu geleneği yeni endüstri liderlikleriyle devam ettiriyor. Bunlar arasında anahtarın donanım platformundaki IPv4 ve IPv6 desteği, sektörde

ilk IPv6 gelişmiş güvenlik yetenekleri, yeni ağ sanallaştırma yetenekleri, bir dizi gelişmiş L4-7 entegre hizmet modülü, NetFlow entegrasyonuyla birlikte yenilenen uygulama performansı ve görünürlük izleme yetenekleri bulunuyor. Ayrıca saniyede slot başına 80 gigabit transfer eden 2 bps hızındaki Supervisor Engine 2T kartı, zengin özelliklere sahip 10 Gigabit Ethernet kartları ile müşterilere mobilite, güvenlik, ağ analizi ve ağ üzerindeki yükü dengeleme imkanları sunan yeni nesil sınırsız hizmetler de yeni özellikler arasında.

Endüstri Mühendisleri ve Kuruluşları Bir Araya Geliyor

Endüstri Mühendisliği yazılımları hakkında Endüstri Mühendislerini ve kuruluşları bilgilendirmek, yazılım seçimi, kurulumu ve uygulama süreçleri hakkında doğru karar vermelerini sağlayıcı bilgileri, teknolojileri, uygulamaları aktarmak; ülkemizdeki ilgili tüm tarafları bir araya getirerek çağdaş, doğru ve bilimsel platformda konunun etkin şekilde tartışılmasını sağlamayı amaçlayan Endüstri Mühendisliği Yazılımları ve Uygulamaları Kongresi ve Sergisi'nin taslak programı hazırlandı. Kongre taslak programı sektörde faaliyet gösteren firma ve kişilere e-posta ve basılı program olarak iletildi.

Kongre Fuat Alican'ın "Teknoloji 3.0" ve Halil Aksu'nun "Web 3.0 - İnternetin Geleceği: Trendler ve Etkileri" başlıklı konuşmalarıyla başlayacak. Kongrenin söyleşiler bölümünde Prof. Dr. Sencer Yeralan'ın "Yeni Yazılım Stratejileri" ve Jale Akyel'in "Daha Akıllı Bir Dünya'ya Doğru..." konulu sunumlarıyla yazılımın geleceğine yönelik öngörüleri yer alacak.



Kongrenin ilk gününde "İşletmelerde Yazılım Uygulama Başarısının Önündeki Engeller" başlığıyla düzenlenecek panelle, konunun tüm taraflarıyla tartışılması hedefleniyor. Yine Kongre kapsamında gerçekleştirilecek yuvarlak masa toplantısı ile "Yazılım Uygulamalarında Endüstri Mühendislerinin Rolü" ele alınacak. Kongre programında "Uygulama Paylaşım Oturumları" adı altında planlanan platform ile Türkiye'nin önde gelen firmaları, uyguladıkları yazılımların temsilcileriyle birlikte deneyimlerini katılımcılarla paylaşacaklar. Uygulama Paylaşım oturumları ERP, Optimizasyon - Simülasyon, CRM, SCM, BI, PLM ve özel uygulama ana başlıklarında düzenlenecek ve toplam 23 oturumda 43 sunum yapılacak.

Organizasyon; 30 Eylül - 1/2 Ekim 2011 tarihleri arasında MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi - İzmir'de gerçekleştirilecek.

DENETİM MASASI

Ecevit Bıktım / Genel Yayın Yönetmeni | ecevit@itadvisor.com.tr

AMD'nin Bulldozer'i Intel'i Zor Durumda Bırakacak Mı?

AMD, yeni nesil yonga mimarisiyle Intel'den pay kapmak istiyor. Tüm gücünü yüksek performanslı ve düşük güç tüketen yeni nesil işlemci çekirdekleri üzerinde yoğunlaşan AMD, bu konuda çok iddialı.

Yeni dönemde sunucu sistemlerindeki konumunu güçlendirmek isteyen AMD, özellikle bu konuda Intel'den pay almak istiyor. Bu esasında oldukça zor bir işlem. Çünkü AMD, geçen sene yayınlanan IDC'nin verilerine göre Intel'in %93.5'lik Pazar payına karşın %6.5'lik bir pazar payına sahipti.

Bu senenin ilk çeyrek sonuçlarına baktığımızda da durum çok farklı değil. En azından şimdiye kadar. Çünkü AMD yeni nesil işlemci mimarisi ile Intel'in bu alandaki egemenliğini tehlikeye sokmak istiyor. Bu yüzden olsa gerek, kod adı Bulldozer olan bir işlemci mimarisi üzerinde çalışıldı.

Günün sonunda da, sunucu sistemleri için tasarlanan Valencia ve Interlagos adlı işlemciler üretildi.

Yüksek Performans için Bulldozer

Bulldozer yüksek performans isteyen sistemler için tasarlandı. 2011 yılı içinde sunucu sistemlerde kullanılacak olan bu işlemci, Intel'in Hyperthreading işlemcilerini hedef alıyor.

Komut setlerini arttıran AMD, Bulldozer çekirdeğin içine iki adet Integer birimi ve L1 önbelleği konumlandırdı.

Bulldozer'in sahip olduğu tüm çekirdekler FPU birimini bölüşüyorlar. Bunun avantajı, kaynakların ortak kullanımı sayesinde bir performans artışı sağlanması.

Ürünün en büyük avantajı Intel'in 12 çekirdek çözümüne karşı aynı TDP değerinde 16 çekirdek sunması. 32 nanometre mimarisinde üretilen Interlagos (16 çekirdek) ve Valencia (8 çekirdek) işlemcileri sunucu sistemlerde kullanılacak. AMD işi sağlama almak için iş istasyonu tarafında da değişiklikler yapacak. Sekiz çekirdekli Zembezi işlemcisi özellikle Workstation tarafında Intel'i zor durumda bırakacak.

Valencia ve Interlagos Ümit Vaat Ediyor

Valencia yongası AMD Opteron 4000 ailesine ait. Altı ve sekiz çekirdekli olarak piyasaya sürülecek olan bu işlemci ailesi, özellikle fiyat/performans oranına önem veren işletmeler için tasarlandı.

Yüksek bir performans isteyen kullanıcılar 8, 12 ve 16 çekirdek olmak üzere Interlagos yongalarını tercih etmeliler. AMD Opteron 6000 ailesine ait olan bu işlemciler yüksek performans isteyen uygulamalar ve yoğun sanallaştırma işlemleri için tasarlandı. Dört kanallı bellek kontrolörü ile birlikte çalışan bu işlemci ailesi, 16 MByte L3 önbellek ile donatılmış.

Bağımsız kuruluşların yaptıkları testlere bakılırsa, yeni nesil AMD işlemcilerinin yüksek bir performans sağladıklarını söyleyebiliriz. Buna ek olarak sorunsuz bir sanallaştırma sağlayan bu ürünler Cloud bazlı sistemlerde de büyük bir ümit vaat ediyor.

Valencia ve Interlagos yongaları Web sunucularında, Cloud Computing sistemlerinde, veri merkezlerinde ve veri tabanı sistemlerde rahatlıkla kullanılabilecek güçteler.

Bu yeni nesil işlemciler, bir önceki 12 çekirdekli Opteron işlemci ailesinin yerini alacaklar. Mimarisinde önemli değişikliklere sahip olan bu işlemciler, 45 nanometre yerine 32 nanometre mimarisi ile üretilecek. SOI (silicon-on-insulator) ve High-K-Metal-Gate (HKMG) teknolojilerine sahip olan bu işlemciler, bu sayede yüksek bir performans ve düşük bir güç tüketimi ile çalışacak.

AMD'nin açıklamasına göre, Bulldozer işlemciler bir önceki nesil ile kıyasla %50 daha performanslı olacak. Opteron 6100 yongaları ile aynı Socket tipine sahip olan bu işlemciler, Sunucu Upgrade işlemini de önemli derecede kolaylaştırıyorlar.

AMD Süper Bilgisayarlara da El Attı

AMD, High-Performance-Computing alanlarında Interlagos işlemcilerine çok güveniyor. British National Supercomputing merkezinde yer alan Hector adlı süper bilgisayar, işlemcilerini Interlagos ile değiştirmek istiyor. Bu işlem bu senenin sonuna kadar yapılması planlanıyor.

Buna ek olarak İsviçre Supercomputing merkezinde (CSCS) yer alan Monta Rosa adlı Cray-XT5 sistemi de Cray XE6'ya yükseltmek için düğmeye basmış durumda.

Duyurusu yapılan ve grafik işlem gücü ile ilgi çeken Cray-XK6 süper bilgisayar da Interlagos işlemcilerini tercih edecek. Bu sistem söylenenlere göre 50 Petaflops işlem gücüne sahip olacak.

AMD, yeni nesil işlemcilerin ilk test ürünlerini büyük iş ortaklarına göndermiş durumda. Dell, HP, Acer ve IBM bu yeni işlemcilere büyük ilgi gösteriyor. Bu ilgiden memnun olan AMD, bu işlemcilerle ciddi bir pay kapmak için kolları sıvadı. Bu yüzden olsa gerek yeni nesil işlemcilerini, Intel'in çekindiği ve kendisi için büyük bir önem taşıyan Dresden'deki fabrikada üretiyor. ITA

GrayMound TEYDEB Desteğiyle Güçleniyor

Orta katman Java teknolojileri ve kurumsal uygulamalar konusunda faaliyet gösteren OBSS tarafından geliştirilen GrayMound, Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) Ar-Ge desteği ile daha da zenginleşiyor. Yazılım geliştirilmesi sürecinde açık kaynak kodlu, uçtan uca çözüm getiren bir altyapı sunan GrayMound bir sonraki adımda yazılım geliştiricilerin yazdıkları programları otomatik test edebilecek bir uygulama sunmayı hedefliyor.

İleri düzey yazılım mimarileri konusunda Ar-Ge çalışmaları yapan OBSS GrayMound altyapısını kullanarak pek çok büyük ölçekli finans projesini hayata geçirmiş bulunuyor. GrayMound yüksek işlem kapasiteli ve hızlı çalışması gereken sistemlerde performansı ve kullanım kolaylığı ile ön plana çıkıyor. SOA mimarisi ile yazılan bütün metot ve işlemlerin istendiğinde web servis olarak dışarı açılmasına olanak sağlayan sistem, değişikliğe gerek kalmadan hem masaüstü hem de web ortamında çalışabiliyor.

Tübitak tarafından sağlanan destek ile güçlenerek devam eden GrayMound Ar-Ge çalışması, sistem üzerindeki Otomatik Test Yönetim aracı üzerine odaklanmış durumda. Araştırma sonucunda uygulama kodlarında farklı senaryoların ve ekran üzerindeki işlemlerin otomatik olarak oluşturulmasını sağlayarak, yazılımı test eden bir araç geliştirilmesi hedefleniyor. Araştırma Tübitak desteği ve Sabancı Üniversitesi akademisyenleri iş birliği içerisinde Dr. Hüsnü Yenigün ile birlikte geliştiriliyor.

HSBC, Türkiye'nin En İyi İnternet Bankası Seçildi

Dünyanın en prestijli finans dergilerinden Global Finance'in düzenlediği "Dünyanın En İyi İnternet Bankaları" yarışmasında HSBC Türkiye'yi "En İyi Bireysel İnternet Bankası" ve "En İyi Kurumsal İnternet Bankası" seçti. HSBC, ödülü, online hizmet stratejisinin gücü, müşterilerine web ortamında sunduğu fırsatlar ve bunları kullandırmadaki başarısı, internet müşterilerinin sayısındaki artış, web sitesi tasarımı ve işlevselliği gibi kriterlere göre aldı.

12 yıldır bankalar arasında düzenli olarak organize edilen yarışma, dünya çapında bir jüri grubu ve Global Finance editörleri tarafından değerlendirilmektedir. HSBC Türkiye, 2008 yılı En İyi Bireysel İnternet Bankacılığı ve 2010 yılı En İyi Kurumsal İnternet Bankacılığı ödülleri ile beraber toplam 4 kez En İyi olarak seçildi.

Türkiye'nin en iyi Bireysel ve Kurumsal İnternet Bankası seçilmekten büyük mutluluk duyduklarını belirten HSBC Bank yetkilileri, bu başarıyı müşterilerine sundukları hizmet ve fırsatlarla elde ettiklerini dile getirdiler. HSBC Bank olarak her zaman müşterilerine en kolay ve güvenli platformu sunmayı hedeflediklerini belirtirken, bu başarıyı elde etmelerinde büyük pay sahibi olan müşterilerine de sonsuz teşekkürlerini ilettiler.

HSBC

İşlem Masrafını Azaltan POS

ADSL POS kullanan firmalar sadece internet ücreti ödeyerek istedikleri kadar işlem yapıyor ve iletişim için ayrıca ücret ödemiyor. Özellikle işlem sayısı fazla olan firmaların iletişim masraflarını büyük oranda düşüren ADSL POS, aynı zamanda işlemlerin hızında da gözle görülür bir artış sağlıyor.

TTNET İşyerim

ADSL POS alan işyerleri TTNET'in sunduğu avantajlı internet paketlerinden ve hediyelerden de faydalanabiliyor. Üstelik Garanti Bankası, Ağustos ayında telefon bağlantılı (Dial up) POS'tan ADSL POS'a geçen tüm işyerlerine çekilişsiz kurasız Goldmaster Radyolu Ofis Saati hediye ediyor!

ADSL POS kullanmayan firmalar, her bir POS işlemi için işlem ücreti öderken, ADSL POS'a geçtiklerinde POS işlemleri için ayrıca ücret ödemiyorlar. ADSL POS kullanan bir firma POS'unu ne kadar çok kullanırsa kullansın aylık ADSL ücreti ödüyor. Firma, sabit POS ücretiyle tüm maliyetini sabitlemiş oluyor.

TTNET ve Garanti Bankası'nın işbirliğiyle başlatılan bu avantajlı kampanyaya internet bağlantısı olan veya olmayan tüm Garanti işyerleri katılabiliyor. Firmaların kampanyaya katılmak için tek yapması gereken cep telefonundan bir mesaj atmak.

İşyerinde internet bağlantısı olanlar POSHATVAR ardından bir boşluk bırakıp üye işyeri numaralarını yazarak, internet olmayanlar ise POSHATYOK ardından bir boşluk bırakıp gene üye işyeri numaralarını yazarak 3340'a mesaj atarak kampanyaya dahil olabiliyorlar.

EN İYİ HAMLE

Bu yıl 16'ncısı gerçekleşecek olan SAP FORUM, iş dünyasını teknolojinin yeni oyun alanına taşıyor. Mobiliteden bellek içi bilişime, bulut teknolojilerinden, iş zekasına kadar SAP'nin her alandaki yüzlerce çözümüne odaklanan SAP FORUM 2011'in açılışını, strateji dehası ve satranç dünyasının efsane ismi Garry Kasparov yapacak. 23 Eylül 2011 Cuma günü Lütfi Kırdar Kongre Sarayı'nda gerçekleşecek SAP FORUM 2011'i kaçırmayın.

23 Eylül 2011
Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı
www.sap.com.tr/sapforum2011

PLATİN SPONSOR

IBM

İLETİŞİM SPONSORU

TURKCELL

SALON SPONSORU

IBSS

ALTIN SPONSORLAR

ARETE consulting, elsys, KoçSistem "Gücümüz, hayal gücünüz", NAVIGATOR İŞ VE BİLGİ YÖNETİMİ HİZMETLERİ A.Ş.

EXPERIENCE CENTER SPONSORU

bilkom DijitalYaşamKoçunuz

GÜMÜŞ SPONSORLAR

abh, akademi insurance solutions, BIMSA, BIZCON, BTC, CISCO, CPV, DİNAMİK, YD-CAT, Deloitte., detaysoft, emea consulting, FUJITSU, hp, intel, mbis, medyasoft, METRIC TECHNOLOGY, pro'dea, pwc, SYBASE, UNITEAM, vektorg, yontem

MEDYA SPONSORLARI

bilgi çağı, BThaber, CNBC-e, FORTUNE TÜRKİYE, infomag, IT Advisor, KobiEfor, telepati

SAP

IBM Depolama Maliyetlerini Yüzde 70 Azaltıyor

IBM XIV Depolama Sistemi, maliyetleri ve karmaşıklığı azaltmanın yanı sıra mükemmel performans ve ölçeklenebilirlik düzeyleri sağlayabilen yenilikçi grid mimarisine ile dikkat çekiyor.
XIV Depolama Sisteminin yeni duyurulan versiyonu, uygulama iş yükleri değişse de herhangi bir adaptasyon gerektirmeyen, otomatikleştirilmiş veri yerleştirme işlevine sahip.
Ürünün sanallaştırma ve bilgi işlem kaynaklarının daha akıllıca tahsis edilmesine olanak tanıması ve daha az kaynak kullanmaözelliklerini barındırması ise sistemin kullanım oranlarını iyileştiriyor.
Uluslararası Teknoloji Grubu'nun araştırmasına göre (International Technology Group, Cost/Benefit Case for IBM XIV) IBM'in üçüncü nesil XIV sistemi, muadilleriyle karşılaştırıldığında yüzde 70'e yakın düşük maliyet oranları sağlayabiliyor. Öte yandan, IBM'in üçüncü

nesil XIV Depolama Sistemi ürünü önceki versiyonuna göre dört kat daha hızlı olması ve geliştirilmiş yönetim yazılımı sayesinde kullanımı kolaylaştırıyor. Bu özellikleriyle sistem, şirketlerin daha fazla iş yükünü destekleyebiliyor. Kullanıcıların geri bildirimleri de araştırmayı doğrular biçimde, IBM'in geliştirimi XIV Depolama Sistemi'nin, değerli verileri depolama ve yönetme şekillerini ciddi ölçüde kolaylaştırdığını ve veri depolama ve bilgi işlem yönetimi operasyonlarında bir dönüşüm sağladığını ve önemli ölçüde zaman ve para tasarrufu sağladığını belirtiyor. Üçüncü nesil XIV sistemi, veritabanı, e-mail, çevrimiçi işlem yürütme ve Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP) uygulamaları da dâhil olmak üzere çeşitli uygulamaların depolama performansını iyileştirici özellikler içeriyor. Tamamen sanallaştırılmış grid mimarisine sahip XIV sistemi, sanallaştırılmış sunucu ortamları için ideal bir depolama çözümü sağlıyor.

Gambroturk Türkiye'deki e-Dönüşümü İçin Netsis'i Seçti

Global Medikal Ürünler şirketi Gambro'nun Türkiye ofisi Gambroturk tüm iş süreçlerini Netsis ile dijital ortama taşıdı. Gambroturk'ün İstanbul ve Ankara'daki ofisleri, iş süreçlerini iki ayda Netsis üzerinden bütünleşik olarak takip edebilir hale geldi. Öte yandan ürün kodları ve stoklar Gambro Globalde kullanılan biçimde sisteme aktarılarak uluslararası raporlamada büyük kolaylık sağlandı.
Proje sayesinde Gambroturk'ün satış rakamlarının anlık takibi mümkün kılındı. İthalat süreci sonlandırılmamış ürünlerin stok çıkışının engellenmesiyle hatalı işlem riski de son buldu. Farklı para birimlerinden işlem ve raporlama yapma özelliği, Türkiye ve İsveç merkez için ayrı raporlama seçenekleri gibi Gambroturk'e özel olarak uyarlamalarla iş süreçlerinin daha hızlı ve verimli yürümesi sağlandı.
Gambroturk Finans Müdürü Tuba Kılıç, projeyi şöyle değerlendirdi:
"*Sağlık gibi hassas bir konuda faaliyet gösterdiğimiz için, iş süreçlerinde de son derece hassas davranmamız gerekiyor. İngilizce dil seçeneği, mevzuat değişikliklerine hızlı uyum sağlaması, özelleştirilebilir yapısı, raporlama seçenekleri, maliyet ve kurulum sürecinin uygunluğu nedenleriyle Netsis'i seçtik. Tüm süreç önceden planlandığı gibi işledi. Uyarlama sürecindeki hız ve uzmanlığın yanı sıra planlanan maliyetlerle projenin sonlandırılması da İsveç'teki merkezimiz tarafından son derece olumlu karşılandı ve Netsis ile Gambro'nun ortak faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde de Netsis ile iş birliğini desteklenebilir.*"

www.
busite
acilmiyor
.com

Müşteri beklemez, ona sitenizi en hızlı şekilde gösterin!

SadeceHosting, 24 Gbit'i aktif toplam 40 Gbit hat kapasitesi ile size sektörünün en yüksek hızlı, erişilebilirlik oranı en yüksek web hosting ve e-mail hizmetlerini sunuyor. Üstelik 7 gün 24 saat hizmet veren destek hattı ile "Ben bu işten ne anlarım?" diyenlerin de tüm korkularına son veriyor.

Web hosting:
Yıllık
35 TL'den başlayan fiyatlarla.

.com Alan Adı:
Yıllık
13 TL'den başlayan fiyatlarla.

Kiralık Sunucu:
Aylık
250 TL'den başlayan fiyatlarla.

SadeceHosting
WEB HOSTING DATA CENTER

www.sadecehosting.com / (0212) 437 87 87

Kablosuz İletişim Gurusu Chetan Sharma Türkiye'de

P.I.Works, 19-22 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilecek Mobile Network Optimisation Eurasia Konferansı'nın ana sponsoru oldu. Elite World Hotel'de gerçekleştirilecek olan ve Türkiye'den ve dünyadan birçok telekom operatörünün ve tedarikçinin bir araya geleceği konferansta, sektörün öncelikli konularını ve gelecek vizyonlarını paylaşma ve tartışma imkanı bulacaklar.

P.I.Works kurucularından ve CTO Bahadır Kuru, konferansın birinci gününde gittikçe artan data ve ses trafiğini karşılayacak altyapıların nasıl optimize edilmesi gerektiğini anlatacağı, "Hızla Değişen Network Altyapılarında Optimizasyon" konulu bir sunum yapacak. IQPC tarafından düzenlenen ve P.I.Works'ün ana sponsorluğunda gerçekleşecek konferansta ayrıca gelecek nesil teknolojileri olan LTE, WiMAX ve HSPA , mobil iletişimdeki son trend olan akıllı telefonlar ve sektörden başarı hikayeleri yer alacak.

Dünyanın en önemli kablosuz iletişim stratejisti Chetan Sharma da, P.I.Works'ün sponsorluğu kapsamında konferansta bir konuşma yapacak. Türkiye'ye ilk kez gelecek olan Chetan Sharma, mobil iletişimdeki hızlı gelişmeyi, bu alandaki gelecek trendlerini, iyi

ve doğru hizmet vermek isteyen operatörlerin altyapılarını nasıl optimize edebileceklerini "Mobil Devrim" başlıklı konuşmasında paylaşacak. Sharma, akıllı telefonların çoğalmasıyla birlikte mobil data trafiğindeki beklenmeyen artışın yarattığı tsunami etkisine karşı, en iyi hizmeti verebilmek için GSM operatörlerinin ne tür iyileştirmeler yapması konusunda da önerilerde bulunacak.

RIM Küçük İşletmeler İçin BlackBerry Management Center'ı Duyurdu

Research In Motion (RIM) küçük işletmelerin BlackBerry akıllı telefonlarını merkezi olarak yönetebilmesini sağlayan BlackBerry Management Center'ı (BlackBerry Yönetim Merkezi) duyurdu. Ücretsiz bir online hizmet olan BlackBerry Management Center ile küçük işletmeler hem şirketin hem de çalışanların bulutta yer alan BlackBerry akıllı telefonlarını merkezi olarak yönetebiliyor ve cihazda yer alan iş ile ilgili bilgileri koruyabiliyor. Bu hizmet, 100 adete kadar BlackBerry akıllı telefonu olan ve e-postalara internet hizmet sağlayıcısı (ISP) veya Gmail, Hotmail ve Yahoo! gibi web tabanlı e-posta servisleriyle erişen işletmeler için tasarlandı.

RIM Kurumsal Ürün Yönetimi Başkan Yardımcısı Alan Panezic konuyla ilgili olarak "RIM'in küçük işletmeler için özel olarak tasarladığı en yeni bulut hizmetini sunuyor olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi. Panezic sözlerine şöyle devam etti: "BlackBerry Management Center ücretsiz bir hizmet olmakla birlikte çalışanların bulut içerisindeki BlackBerry akıllı telefonlarını yönetmek ve desteklemek için etkili bir yol."

Kayıp bir akıllı telefonun gerçek maliyeti nedir? İşletmeler için bu maliyet, cihazın gerçek maliyetinden çok daha fazla olabilir. Verimlilik kaybının getireceği maliyet, yeni bir cihazın kurulumu ve kayıp bilgilerin kurtarılması için harcanan zamanla toplanınca binlerce dolara mal olabilir. Müşteri ve şirketlere ait gizli bilgilerin yer aldığı korumasız cihazların kaybolması veya çalınmasıyla yanlış ellere düşmesi ise bu maliyetin daha da artmasına neden olur.

BlackBerry Management Center akıllı telefonların düzenli olarak otomatik bir şekilde yedeklemesine, kayıp cihazların bulunmasında, cihaz şifresinin sıfırlanmasına veya cihazın kaybolması ya da çalınması durumunda cihazdaki bilgilerin uzaktan silinmesine yardımcı oluyor.

SİYAH BEYAZ

A. Yavuz Şahin / Genel Yayın Yön. Yrd. | yavuz@itadvisor.com.tr

Amerika'yı İpten Aldılar

Hisse senedi piyasalarındaki dalgalanma geçen ayın gündem maddelerinden biriydi. Bu dalgalanma BT sektöründeki durağanlığa tuz biber ekti. Bu dalgalanmanın merkezinde ise Amerika bulunuyor.

Ağustos ayının başlarında Amerika hisse senedi piyasası karıştı ve bunun etkileri ülkemizde dolar ve Euro'nun TL ye karşı değer kazanmasıyla son buldu. Ağustos ayının ilk Pazartesi günü Dow Jones hisseleri 634,76 puan azalarak ilk başlangıcı yapmış oldu. 2008 yılından bu yana böyle büyük bir düşüş yaşanmadığını belirten yatırımcılar endeksin tarihin altıncı en yüksek düşüşünü gösterdiğini belirtti.

Tüm bu gelişmelerle birlikte kriz söylentilerinin çıkması tüm Dünya ülkeleri piyasalarında tedirginliğe sebep oldu. Nakit bulmakta zorluk çeken yatırımcılar uzun süredir askıda devam eden para piyasasının bozulmasını engelleyemediler. Ama yine de yatırımcılar bu kadar kötü tablo içerisinde dahi iyimser olmaya devam ediyorlar. Bunların en büyük sebebi BT firmaları aslında. Bu kriz ortamında Amerika'yı ipten alan da BT firmaları.

Hisse senedi fiyatları ve reel ekonomik performans farklılıkları özellikle teknoloji şirketlerinin bu karamsar yapıda ve kriz beklentilerinin olduğu bir ortamda oldukça sağlam durmasına sebep oluyor. Tüm bu sağlam ve emin adımlarla ilerleyen firmalar arasında bayrak tutanlar ise Amerikan firmaları. Apple, Google, LinkedIn, Pandora, Groupon, Facebook ve Twitter Amerika'nın kriz karşısındaki kozları. İşte bu firmaların istikrarlı ekonomik durumları Amerika'nın eskisi gibi krizlerden etkilenmesine engel oluyor. Yukarıda saydığımız firmalar öncü olarak gösterebileceğimiz iki firma var aslında. Bunlar eBay ve Amazon. Bundan birkaç yıl öncesine kadar bu firmalar mali açıdan teknoloji şirketlerine liderlik ediyordu fakat işler daha da iyiye gitti ve arkadan gelen özellikle Amerikan firmaları yüksek ekonomik kararlılıklarıyla birlikte bu firmaları geçtiler.

Dünyanın Ekonomik Dengeleri Değişiyor

2000'li yıllarla beraber teknolojinin hayatımıza daha fazla girmesiyle birlikte teknoloji firmaları da yavaş yavaş önem kazanmaya başladı. 2010'lu yıllara geldiğimizde teknoloji firmaları bir ülkenin ekonomik şartlarını etkiler bile oldu. Bunlara en iyi örnekler Samsung ve SAP markaları. Bu iki firma bulunduğu ülkenin ekonomik açıdan istikrarlı olması için sağlam birer ağaç görevi görüyorlar. SAP Almanya ve Samsung'da Güney Kore'nin gözbebeği.

Gelelim asıl konumuza. Yukarıda saydığımız internet firmalarının yanına listeye ekleme yapmamız gerekiyor. Çünkü Ağustos ayı başında gerçekleşen dalgalanmalarda Amerika'yı sağlam ekonomik yapılarıyla ipten alan firmalar bunlarla sınırlı değil. Cisco, Dell, IBM, Intel, Hewlett-Packard, Microsoft, Segate ve Oracle'da bu liste içerisinde yer alıyor. Tüm bu firmaların ortak noktası ise Amerikan menşeli olmaları. Amerika Ağustos ayı başındaki dalgalanmadan fazla etkilenmese de kurumsal firmalar bu duruma temkinli yaklaştıralar.

Yakın süre içerisinde Amerika firmaları başta olmak üzere bütçe kesintilerine giderek kendi tedbir sistemlerini hayata sokacaklar. Hisse fiyatlarının durumu ise Eylül ayı içerisindeki hareketlere göre belli olacak. Eğer hisse fiyatları yukarıya doğru ivmelenirse bu gelişme teknoloji firmalarının yüzünü güldürecek.

Sektörde lider Amerikan şirketleri olsa da gelişen pazarlara baktığımızda farklı bölgelerin hareketlendiğini görüyoruz. Avrupa büyük ölçüde duraklama içerisinde. Brezilya, Rusya , Hindistan ve Çin pazarları ise olumlu ivmelenmesine devam ediyor. Bu pazarların önemi tüm teknoloji firmaları için artmış durumda. Avrupa'daki bu duraklamanın sebebi ise yer değiştiren para bölgelerinin neden olduğu söylenebilir. Paranın kalbi şuan Rusya ve Çin'de atıyor. Bu bölgeler diğerlerine göre yakın zaman içerisinde fazlaca büyüme potansiyeline sahip.

Türkiye'nin Durumu

Türkiye içerisindeki firmalara baktığımızda ise karamsar olmadıklarını görüyoruz. Birçok firma bayram ertesinde piyasaların açılacağını tahmin ediyor ve tüm hazırlıklarını bu yönde yapmış durumda. Kriz beklentisi finansal açıdan beklenmiyor. En büyük korku ise para piyasalarının yeni bir dalgalanmaya girmesi. Eğer yeni bir dalgalanma daha yaşanırsa Dolar ve Euro'nun yükselişi devam edecek. Bu durum teknoloji firmalarının satışlarını olumsuz etkileyecek. Tüm bunların cevabını Eylül ayı içerisinde hep beraber göreceğiz. ITA

Millenicom Pazarlama Birimi Direktörlüğü'ne Meltem Cebeci Atandı

Millenicom Türkiye'de 22 Haziran 2009 tarihinden bu yana Pazarlama Müdürü olarak görev yapan Meltem Cebeci, 22 Temmuz 2011 itibariyle Pazarlama Birimi Direktörlüğü'nü üstlendi. Pazarlama Müdürü olarak görev yaptığı sürede yönettiği Millenicom Sabit Telefon Hizmetleri'nde %80 gelir artışı ve Millenicom'un yeni ürünü Doping ADSL'in Haziran 2010'da Türkiye'nin en çok abone kazanan alternatif operatörü olması gibi başarılara imza atan Cebeci, Millenicom Türkiye'nin sektöründe üstlendiği öncü rolü bir sonraki seviyeye taşımayı ve sunulan ürün ile hizmetleri daha da geniş bir kesime ulaştırmayı hedeflediklerini belirtti.

Meltem Cebeci, 2000 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra Vodafone'da Ürün Yöneticisi olarak iş yaşamına başladı. Daha sonra Arçelik'te Ürün Yöneticisi ve Sony Ericsson'da Kategori Müdürü pozisyonlarında görev yaptı. 2009 Haziran ayından bu yana

Millenicom bünyesinde Pazarlama Müdürü olarak görev yapan Cebeci, 22 Temmuz 2011 itibariyla Millenicom Türkiye Pazarlama Birimi Direktörlüğü'ne atandı.

iGrafx Türkiye'de

iGrafx'in farklı sektörlerden geniş müşteri portföyü ve büyüme odaklı stratejik yaklaşımı ile Navigator'un kurumsal gücü ve marka güvenilirliği, iki şirketin Türkiye'de işbirliği yapmasına zemin hazırladı. Uygulama kolaylığı, fonksiyonelliği ve esnekliği ile kullanıcılarını son derece memnun eden iGrafx ürünleri, sağladığı analiz, paylaşım ve yönetim altyapıları ile firmaların ihtiyaçlarına doğru ve faydalı şekilde cevap verebildiği için Navigator'un tercihi oldu.

Kurumların stratejik, organizasyonel ve operasyonel yapılarının tanımlanması amacıyla kullanılan ve süreç mükemmelliği ile ilgili her türlü girişim için bir temel oluşturan iGrafx'in uluslararası referansları arasında Fortune 100 sıralamasında yer alan şirketlerin üçte ikisi yer alıyor.

iGrafx ürün ailesi, kurumların süreçleri anlamasına ve iyileştirmesine katkıda bulunuyor. Süreçlerin dinamik modellemesi ile süreç sahiplerinin darboğazları ve önemli noktaları görmesini, analiz yapmasını, sorunları doğru tespit ederek çözümlere odaklanmasını ve kaynakları etkin kullanmasını sağlıyor.

iGrafx çözümleri, kurumların, süreçlerini kontrollü, merkezi ve katılımcı yaklaşımla mükemmelleştirmesini sağlayarak maliyetlerin düşürülmesine, ürün ve hizmet kalitesinin ve müşteri memnuniyetinin arttırılmasına destek veriyor. Ayrıca; İngilizce, Almanca, Fransızca, İspanyolca, İtalyanca, Lehçe, Japonca ve Çince olmak üzere sekiz farklı dil seçeneği ile özellikle uluslararası faaliyet gösteren şirketler için kullanım kolaylığı sağlıyor.

NAVIGATOR
İŞ VE BİLGİ YÖNETİMİ HİZMETLERİ A.Ş.

Pelikan Tonerlerde %40 İndirime Gitti

İleri teknoloji standartlarında üretilen ve yüksek verimlilik anlamına gelen CE255A ve CE255X tonerler parlak bir baskı kalitesi garanti ediyor. Pelikan tonerlerinin, orijinal toner modülleriyle eşit kalitede olduğunun garantisi DIN 33870 standartları ile teyit ediliyor. CE255A ve CE255X tonerler, Pelikanın diğer ürünleri gibi, 3 yıl garantili olup, kullanıcısına tam bir güven sağlıyor.

CE255A standart toner modülü 6000 sayfaya kadar, CE255X ise 12.500 sayfaya kadar basım olanağı sunuyor. Toner, yazıcı üreticilerinin standart ürünleriyle karşılaştırıldığında %150'ye varan oranda yüksek bir verimlilik sağlıyor. Yüksek verimlilik sayesinde baskı maliyetlerinde tasarruf elde edilebiliyor.

Ürünlere Media Markt ve Gold mağazalarından olduğu gibi seçkin ofis kırtasiyelerinden de kolaylıkla ulaşılabiliyor.

Netaş 2011 İkinci Çeyrek Sonuçlarını Açıkladı

Türk telekomünikasyon sektörünün öncü şirketlerinden Netaş, 2011'in ilk yarısında, 100.69 milyon TL gelir ve 9.45 milyon TL vergi sonrası net dönem kârı açıkladı.

Geçen yılın aynı dönemine kıyasla 4.7 milyon TL daha fazla vergi sonrası net dönem kârı açıklayan Netaş'ın, 6 aylık dönem kârının satışlarına oranı ise %9,4 olarak gerçekleşti.

Konuyla ilgili bilgi veren Netaş Genel Müdürü C. Müjdat Altay, "Bilgi teknolojilerinin telekomünikasyon pazarıyla yakınsamasına paralel stratejilerimiz doğrultusunda, Teknoloji Servisleri, Sistem Entegrasyonu ve Savunma İletişimi alanlarında Türkiye'de ve bölgede büyüme hedeflerimizi, kârlılığımızı ön planda tutarak gerçekleştiriyoruz. Bu stratejimizi, yılın ilk çeyreğinde olduğu gibi, Nisan – Haziran döneminde de kârımızı geçen yıla göre artırarak, başarıyla sürdürüyoruz. Yenilikçiliğe ve ArGe'ye dayalı, katma değeri yüksek, inovatif ürün ve hizmetler, her zaman olduğu gibi en büyük önceliğimiz." dedi.

Netaş olarak, Türkiye'nin 2023'teki 500 milyar dolarlık ihracat hedefini gerçekleştirmesine katkı sağlamak üzere, yurtdışı faaliyetlerine ağırlık verdiklerini belirten Altay, yeni nesil iletişim teknolojilerini, katma değerli servisleri ve uygulama yazılımlarını, Türki Cumhuriyetler başta olmak üzere, Kuzey Afrika, Doğu Avrupa ve Ortadoğu ülkelerinde kurmayı amaçladıklarını sözlerine ekledi.

THY Hizmet Kalitesinde Uçuşa Geçti

Nexum THY kabin ekibine yönelik olarak hazırladığı özel sosyal paylaşım platformu Crewrest'in ardından THY'nin bilet satış ve rezervasyon portalı ile ilgili projesini de tamamladı.

THY'nin dünyanın dört bir yanındaki bilet satış ofis ve call center personelinin kullandığı portalın tasarımı, menü yapısı değiştirildi. Tüm sayfalar standart hale getirilerek işlem adımları azaltıldı. Farklı birimlerin talepleri alınarak oluşturulan yeni portal sayesinde her birimin kullanımına uygun tek bir sistem oluşturuldu.

Kullanıcı dostu, sade tasarım ile birlikte ekran görüntülerinin tamamı yenilendi. Azaltılan işlem adımları, eklenen kısa yollar, uyarı ve yönlendirme mesajları, görsel ikonlar ile birlikte istenilen bilgiye hızlı ve kolay ulaşılması sağlandı.

Proje sonunda en sık kullanılan 'Yeni Bilet Oluşturma' menüsü dahil tüm diğer menülerde işlem adımları bakımından ortalama yüzde 40 iyileştirme ile zaman ve işgücü tasarrufu sağlandı.

SAS Türkiye'den EMEA Bölgesine Transfer

SAS, Türkiye ofisinde Pazarlama Müdürü olarak görev yapan Melis Sinanoğlu'nu EMEA Bölgesi Müşteri İlişkileri Yönetimi Müdürü olarak atadı.

SAS Türkiye ekibine üniversite projelerini yönetmek üzere katılan Melis Sinanoğlu, daha sonra SAS Türkiye Pazarlama Müdürlüğü görevini yürüttü.

Warwick Business School İşletme Bölümü mezunu olan Sinanoğlu, lisansüstü eğitimini yine Warwick Business School'dan MSc Marketing & Strategy üstün başarı derecesi alarak tamamladı. Sinanoğlu bu süre zarfında İngiltere'de bir danışmanlık projesinde görev aldı.

Satranç Efsanesi Kasparov SAP Forum'a Geliyor

SAP, yılın en büyük bilişim etkinliklerinden biri olan SAP FORUM 2011'de dünyanın en büyük satranç ustalarından biri olan Garry Kasparov'u ağırlamaya hazırlanıyor. Strateji ve inovasyon alanında kurgusal yaklaşımıyla tanınan Garry Kasparov, SAP World Tour kapsamında 23 Eylül 2011, Cuma günü düzenlenecek SAP FORUM'un açılış konuşmasını yapacak.

Kasparov değişen dünyada yaşanan rekabeti masaya yatıracak ve katılımcılara strateji geliştirme üzerine değerli tavsiyelerde bulunacak. Etkinliğe katılan farklı sektörlerden binlerce yönetici, bürokrat, sivil toplum kuruluşu, medya temsilcisi ve öncü teknoloji firmasının Kasparov'un konuşmasını yakından takip etmesi bekleniyor.

SAP'nin SAP World Tour kapsamında 23 Eylül 2011 Cuma günü Lütfi Kırdar Kongre ve Rumeli Sergi Sarayı'nda on altıncısını düzenleyeceği SAP FORUM 2011'de bir saat süren bir konuşma yapacak olan Garry Kasparov, değişen dünyada yaşanan rekabeti masaya yatıracak ve katılımcılara strateji geliştirme üzerine önemli tavsiyelerde bulunacak.

Garry Kasparov'un konuşmasının ardından katılımcılar, 14 salonda düzenlenen 100'e yakın sunumu takip edebilecekler. SAP FORUM 2011, tüm sektörlere özel yeni teknolojiler, müşterilerin ağzından başarı hikayeleri, vizyoner paylaşımlar, SAP uzmanları ile birebir görüşmeler için "Meet the Expert" standları, bellek içi teknolojileri, mobilite ve bulut bilişim konularını kapsayan geniş demo alanı ile dopdolu bir içeriğe sahip.

Turkcell Baz İstasyonları Depreme Karşı Dayanıklı Hale Geldi

Turkcell, ülkemizin en köklü ve saygın kuruluşlarından Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü ile başlattığı işbirliği çerçevesinde hayata geçirilen "Deprem Bilgi Sistemi Projesi"nin yarıdan fazlasını tamamladı. "Deprem Bilgi Sistemi Projesi" protokolünün Aralık 2010'da imzalanmasının ardından harekete geçen Turkcell, ilk etapta Kandilli Rasathanesi'nin belirlediği 25 noktada baz istasyonlarına "ivmeölçer" montajlarını gerçekleştirerek Kandilli ile bilgi sistemi köprüsü kurdu. Yıl sonunda bu rakamın 41'e ulaşması hedefleniyor. 3 yıl içinde Turkcell'in baz istasyonlarına yerleştirilen "ivmeölçer" sayısı Türkiye'nin dört bir yanında yaklaşık 120'ye ulaşacak. Proje çerçevesinde Turkcell, Deprem Bilgi Sistemi'nin yanı sıra Kandilli'nin yeni hayata geçirmekte olduğu "Tsunami Erken Uyarı Sistemi " için de kıyı bölgelerde ivmeölçer montajına öncelik vererek altyapı desteği sağlıyor.

Turkcell Şebeke Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İlter Terzioğlu, Boğaziçi Üniversitesi ve Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü'yle yapılan işbirliğinin sonuçlarını hızlı bir şekilde vermeye başladığını söyledi. Terzioğlu, sözlerine şöyle devam etti:

"*Şu ana kadar kıyı bölgelerimizde 25 "ivmeölçer" yerleştirdik. Bu ivmeölçerler sayesinde deprem bilgilerinin yanı sıra tsunami erken uyarı sistemine de bilgi aktarılacak. Biz bu projeyi başından beri sosyal bir sorumluluk olarak algılıyoruz, ülkemiz için üzerimize düşen görevi yerine getiriyoruz. Sahip olduğumuz ileri teknolojiyi, baz istasyonlarımızı, iletişim altyapımızı hayat kurtarmak ve bilime hizmet için kullanmaktan mutluyuz. Hedefimiz, dünyadaki ilk uygulamaları geliştirmek ve hayata geçirmek. Bu yolda hızla ilerliyoruz*" şeklinde konuştu.

Schneider Electric 2011 Yılı En İyi Destekleyici Ödülünü Aldı

Schneider Electric, Nice'de düzenlenen Avrupa Veri Merkezleri 2011 Konferansı'nda "2011 Yılı En İyi Destekleyici" ödülünü kazandı.

Uzmanlığı, veri merkezi endüstrisine sağladığı destek ve enerji tasarrufu programı nedeniyle, yarışmaya katılan 120 Avrupa şirketi arasından seçilen Schneider Electric; Davranış Kuralları alanında ödüllendirildi. Schneider Electric'in veri merkezleri enerji performansının optimize edilmesi konusundaki bağlılığı kapsamında verilen ödül, Davranış Kuralları Başkanı Paolo Bertoldi tarafından takdim edildi.

Schneider Electric "Davranış Kuralları" sözleşmesini 2011 yılında imzalayarak, veri merkezlerinde en iyi uygulamaları destekleme ve çevre dostu bir yaklaşım benimseme konularında sorumluluk aldı ve çalışmalarına ivme kazandırdı.

Veri merkezlerinde çevre dostu yaklaşımı destekleme konusundaki bağlılığının, otoriteler tarafından ödüllendirilmesinden duydukları memnuniyetin altını çizen Schneider Electric Global Veri merkezi Çözümleri Başkan Yardımcısı Paul-François Cattier, Schneider Electric'in çevreyi korumak adına güvenilir, çevre dostu bir enerji sağlamak için 10 yılı aşkın süredir çalışmakta olduğunu belirtti. Cattier, "En İyi Destekleyici" ödülünün, Schneider Electric'in mükemmelliğinin tanınmasını amaçlayan politikanın bir ürünü olduğunun altını çizdi.

Türk Telekom Almanya GSM Pazarına El Attı

Türk Telekom ve Almanya'nın önde gelen şirketi Telefónica Almanya arasında yapılan işbirliği ile Türk Telekom Mobile pazara girdi. Türk Telekom Mobile, 2 Ağustos'tan itibaren Almanya pazarına yönelik olarak mobil ses, data ve katma değerli hizmetleri sunmaya başladı.

Türk Telekom Mobile hizmeti Almanya'da kurulan ve yüzde 100 Türk Telekom iştiraki olan Türk Telekomünikasyon Euro GmbH şirketi aracılığı ile sağlanıyor.

Türk Telekom Mobile müşterileri, Almanya ve Türkiye arasında uluslararası dolaşım ve diğer uluslararası bağlantı ücretleri olmaksızın, cazip fiyatlarla konuşabiliyor ve internet servislerinden faydalanabiliyor. İletişimde sınırları ortadan kaldıran Türk Telekom Mobile ile Almanya'da yaşayanlar, cep telefonlarıyla Almanya'dan, Türkiye'yi en uygun fiyata arayabiliyorlar.

Aynı şekilde Türk Telekom Mobile ile Türkiye'deyken SIM kart değiştirme ihtiyacı olmaksızın, Almanya ve Türkiye yönüne çok avantajlı fiyatlarla konuşulabiliyor. Türk Telekom Mobile ayrıca Futbol Paketi ile Spor Toto Süper Lig ve Bank Asya Birinci Lig maçlarının özet görüntülerini ve TTNET WiFi üzerinden internete erişim hizmeti de sunuyor.

Türk Telekom CEO'su K. Gökhan Bozkurt konuyla ilgili olarak: "Dünyayı konuşturan Türk olma hedefiyle hizmetlerimizi Türkiye sınırları dışına taşıyoruz. Bu kapsamda yakınsama stratejisi ile geliştirdiğimiz yenilikçi ürünlerimizi, avantajlı hizmetlerimizi Telefónica Almanya işbirliği ile bundan böyle Almanya'daki müşterilerimize ulaştıracak, bir anlamda iletişimde iki ülke arasındaki sınırları kaldıracağız. Almanya'daki ve Türkiye'deki milyonlarca müşterimize ihtiyaçlarına göre hazırlanmış paketler sunacak, Türkiye'ye seyahat eden ve ticari ilişkisi bulunan birçok kişi ve şirketin uygun fiyatlı tarifelerden kolaylıkla yararlanabilmesini sağlayacağız. Bu işbirliği müşterilerimize yeni katma değerli hizmetler sunabilmemizde önemli rol üstlenecek." açıklamasında bulundu.

Borusan Otomotiv CRM'de Callpex'e Güveniyor

Otomotiv sektörünün öncü firmalarından Borusan Otomotiv, müşteri ilişkileri yönetiminde yaptığı yeni atılımlar için iş ortağı olarak Callpex'i tercih etti. Borusan Otomotiv; müşterileri ile kurdukları güçlü bağın, satışın yapıldığı ana kadar değil, ürüne duyulan ilgiden başlayıp satın alma ve kullanma süreçlerinin tamamında devam eden bir yaşam döngüsü olduğuna inanıyor. Bu döngü içerisinde müşteriler ile kurulan her tür iletişimin ve farklı iletişim kanallarının eksiksiz ve nitelikli hizmetler ile desteklenmesi son derece önemli. Bu hedefler doğrultusunda başlangıçta müşteri memnuniyeti hizmetleri ile başlayan Callpex ve Borusan Otomotiv işbirliğine; satış sonrası işlemler, servis performansı ölçümü, internetten form teyidi ve yol yardımı memnuniyeti denetlenmesi gibi konular da dahil edildi.
Hitap ettikleri seçkin kitle nedeniyle müşteri memnuniyetine büyük önem veren Borusan Otomotiv'e çağrı merkezi hizmetleri sunan Callpex, yüzde 90'ı outbound olan çağrılarda farklı tiplerde anketler gerçekleştiriyor. Nisan 2011'den beri Callpex tarafından yönetilen inbound çağrılarda ise Borusan Otomotiv'in marka hatlarında ağırlıklı olarak kampanya bilgisi almak isteyen müşterilerin taleplerine yanıt veriliyor, şikâyetleri dinleniyor, istek ve önerileri kategorize edilerek Borusan Otomotiv'in ilgili birimine yönlendiriliyor ve sonuçlanana kadar takip ediliyor. Bu kapsamda günde yaklaşık 100 inbound çağrı yanıtlanırken, anket ve diğer

pazarlama aramaları ile ilgili outbound çağrılar ise 1000'i buluyor. Borusan Otomotiv'in Callpex'i tercih etme nedenleri arasında Callpex'in etkin iş süreç yönetimi altyapısı ile Borusan Otomotiv hedefleri ve kültürüne uygun insan kaynağı bulmak konusundaki başarısı da bulunuyor. Güçlü teknik altyapı, firma adına hizmet veren personelin projeyi sahiplenmesi ve Callpex'in sunduğu hizmetler ile 360 derece entegre müşteri ilişkileri konseptinin birebir uyumlu olması bu işbirliğini daha da güçlendiriyor.

EMC İkinci Çeyrekte Rekor Kırdı

Dünya çapında EMC'nin bilgi altyapısı ve sanal altyapı ürün ve hizmetlerine olan yoğun talep, dengeli büyüme ve şirketin başarılı yönetimi EMC'nin ikinci çeyrekte rekor düzeyde konsolide gelir ve net kazanç elde etmesinde rol oynadı.
Önemli sonuçlar arasında ayrıca bir önceki senenin aynı dönemine oranla GKMGİ'ye bağlı kalınmaksızın hesaplanan faaliyet karlılık oranı ile brüt karlılık oranlarındaki artış ile EMC'nin ABD dışındaki ülkelerdeki ticari faaliyetlerinden doğan ve tüm zamanların rekoru kırılarak elde edilen konsolide gelirler de öne çıktı.
İkinci çeyrekte konsolide gelirler geçen senenin aynı dönemine oranla %20'lik bir artışla 4.85 milyar USD'a ulaştı. İkinci çeyrekte GKMGİ'ye göre hesaplanan net kazanç geçen senenin aynı dönemine göre %28'lik bir artış göstererek 546 milyon USD oldu. İkinci çeyrekte, GKMGİ'ye göre hesaplanan hisse başına ortalama kazanç geçen senenin aynı dönemine göre %20 artarak 0.24 USD oldu. İkinci çeyrekte GKGMİ'ye bağlı kalınmaksızın hesaplanan net kazanç geçen senenin aynı dönemine oranla %33 artarak 793 milyon USD'a; aynı şekilde hesaplanan hisse başına düşen kazanç da %25'lik artışla 0.35 USD'a ulaştı.
EMC'ye geçtiğimiz sene aynı dönemden bu çeyreğin sonuna kadar ticari faaliyetlerine bağlı olarak 2.2 milyar USD nakit akışı ile 1.6 milyar USD serbest nakit akışı gerçekleşti. Şirket, ikinci çeyreği nakit ve yatırımlarda 9.5 milyar USD'la kapattı.

FOXCONN HP Fabrikasına Teknoser İmzası

Türkiye'de HP için kişisel bilgisayar üreten FOXCONN, Türkiye fabrikasının bilgi teknolojileri ihtiyacı için gereken danışmanlık ve entegrasyon hizmetlerini Teknoser'den sağladı. FOXCONN halen; Apple Inc., Acer, Amazon.com, Asus, Intel, Cisco, Hewlett-Packard, Dell, Nintendo, Nokia, Microsoft, Sony, Sony Ericsson, Samsung, Vizio gibi teknoloji devlerine üretim yapıyor. Kurumlara; saha hizmetleri ve sistem entegrasyonu konularında teknoloji destekli yenilikçi hizmet modelleri sunan Teknoser'in, üst düzey yetkinlik sertifikasına sahip uzman personeli tarafından hazırlanan projenin topolojisi, titizlikle planlanarak uygulamaya geçirildi. Proje kapsamında; tüm fabrika ve ofis alanının fiber, bakır yapısal kablolama planlamaları ve kurulumu gerçekleştirildi. Ayrıca, üst seviye omurga switch entegrasyonu, kablosuz iletişim altyapısı entegrasyonu ve IP telefon entegrasyonu sağlandı.

GSK Türkiye Uluslararası Ödül Kazandı

GSK Türkiye, iş dünyasında özellikle iletişim ve pazarlama alanlarında küresel düzeydeki tek ödül organizasyonu olan prestijli International Business Awards 2011'de ödül kazandı. GSK Türkiye'nin hekimler ve diğer sağlık profesyonellerine yönelik olarak geliştirdiği, sağlık sektöründe dünyada ilk kez iPad üzerinden çalışan yazılım olan proDG "Uygulamalar ve İnteraktif Medya / Satış" kategorisinde International Business Awards ödülünün sahibi oldu.

Gerçek ihtiyaçlara yanıt veren sistem sayesinde, hekimlere özel ve kaliteli bilgiler hızla iletilirken, hekimlerin zamanı da en etkin şekilde değerlendirilmiş oluyor.

Tanıtım uzmanları bu şekilde hekimleri ve diğer sağlık profesyonellerini bilgilendirme görevlerini eskisinden daha etkin ve verimli bir şekilde yerine getirebiliyorlar. Newsweek dergisi tarafından dünyanın en yeşil şirketleri arasında gösterilen GSK bu sistem sayesinde kâğıt tüketimini azaltarak çevrenin ve doğal kaynakların korunmasına da katkı yapıyor.

proDG ile farklı hekim gruplarının ihtiyaçlarına göre düzenlenen bilgilendirici broşürler, tanıtım uzmanları tarafından hekimlere online olarak ulaştırılıyor.

Ekiplerin sürekli online kalması sayesinde, hekimler yeni bilgilerle ilgili sorularını da yine online olarak yöneltebiliyor ve hızlı bir biçimde yanıt alıyorlar. Ayrıca hekimlerle online anketler yapılarak onların bilgi ihtiyaçları ve ilgi alanları da tespit edilebiliyor.

Japonya Depremi Panasonic'i Yaraladı

Japonya'da yaşanan deprem felaketi satışları ve gelirleri olumsuz yönde etkilese de Panasonic olumlu faaliyet kazancını güvenceye aldı. İlk çeyrekteki konsolilde grup satışları 11 Mart 2011 tarihinde yaşanan Büyük Doğu Japonya Depreminin etkisi ile %11 oranında azalarak 1.929,5 milyar yene geriledi. 31 Mart 2011 itibarıyla sona eren 2011 mali yılının ilk çeyreğinde ise bu rakam 2.161,1 milyar yen olarak gerçekleşmişti. Konsolide grup toplamı çerçevesinde yurt içi satışlar bir yıl öncesinin 1.054,4 milyar yenlik tutarına kıyasla %8 oranında bir düşüş gerçekleştirerek 967,6 milyar yen olarak gerçekleşti.

Japon ekonomisi, değerlendirilen birinci çeyrek boyunca Büyük Doğu Japonya Depreminden kaynaklanan ağır şartlar altında olsa da otomobil satışlarındaki artışın ve enerji verimliliği sunan tüketici ürünlerine dair artan talebin de etkisi ile düzelme sürecine girmiş bulunuyor. Bunlar yaşanırken küresel ekonomi Çin gibi gelişen pazarlardaki talebe rağmen ABD'deki ekonomik daralma ve enflasyon endişesinden kaynaklanan bir takım yavaşlama emareleri göstermeye başladı. Faaliyet kârı bir yıl önceki değer olan 83,8 milyar yenden 5,6 milyar yene geriledi. Malzeme ve sabit maliyetlerin azaltılmasına rağmen felaketten etkilenen satışların düşmesi, yoğunlaşan fiyat rekabeti ve hammadde maliyetlerinin artması ile birlikte böyle bir sonuç ortaya çıktı. Bununla birlikte geçen sene 84,3 milyar yen olarak gerçekleşen vergi öncesi kâr bu sene 17,4 milyar yen zarar olarak gerçekleşti. Bunda erken emeklilik programlarının yerleştirilmesi ile bağlantılı maliyetler ve felaket nedeniyle diğer gelirlerde yaşanan kesintiler önemli rol oynadı. Panasonic Şirketi'nin net zararı 30,4 milyar yen olarak gerçekleşti. Geçen yılda ise 43,7 milyar yen kâr elde edilmişti.

KOBİ'ler İçin Bilgi İşlem Kolaylaşıyor

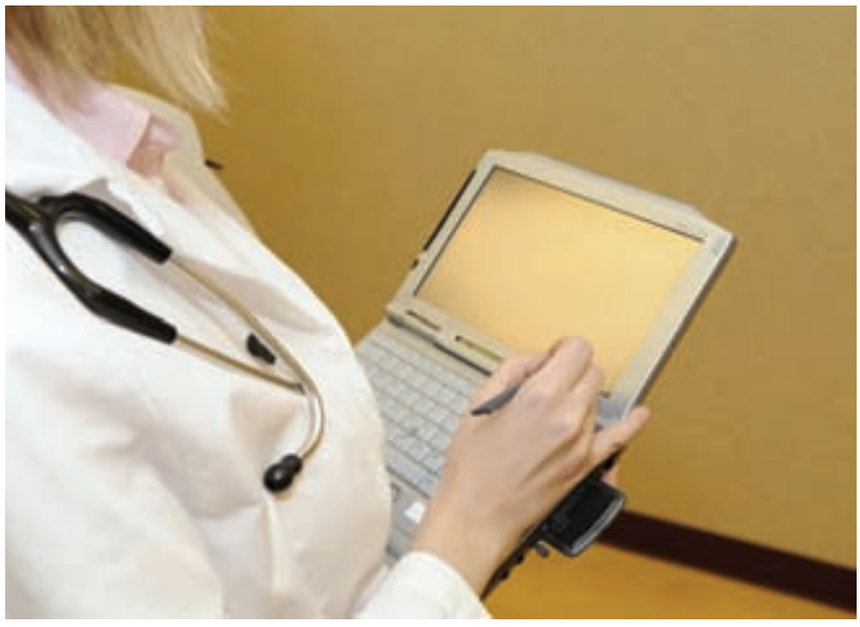
Gartner'ın 2010 Kasım tarihli bir araştırmasına göre KOBİ'ler agresif bir biçimde sanallaştırma teknolojisine geçiyor. 2012'de KOBİ'lerin yüzde 75'ten fazlasının, son yıllarda KOBİ'lerin IT yatırımlarının en önemli alanlarından biri olan felaket kurtarma ile birlikte sunucu sanallaştırmasından geniş biçimde yararlanması bekleniyor.

Sanallaştırma ve bulut bilişim alanında dünya lideri VMware, KOBİ'lere VMware vSphere'in zengin iş sürekliliği ve otomatikleştirilmiş kaynak yönetimi özelliklerini maliyet ve paylaşımlı depolamanın karmaşıklığı olmadan sunan yeni yazılımı VMware vSphere Storage Appliance™'ı duyurdu. Şirket VMware vSphere'in önemli bir güncellemesi olan VMware vSphere 5'i de içeren kapsamlı bulut altyapı ürün grubunu da hizmete sunuyor. Bugüne kadar VMware vSphere'in kaynak toplama yeteneklerinin getirdiği yüksek erişilebilirlik ve otomatikleştirilmiş kaynak yönetimini isteyen kurumlar, KOBİ'ler için zaman zaman maliyet ve karmaşıklık anlamına gelen ayrı paylaşımlı depolama donanımına ihtiyaç duyuyordu. Sunucu dahili depolamasını paylaşılmış depolama havuzlarına dönüştüren VMware vSphere Storage Appliance, paylaşımlı depolama ihtiyacını ortadan kaldırıyor ve KOBİ'lere VMware vSphere'in High Availability, vMotion, and Distributed Resource Scheduler'ın da aralarında bulunduğu benzersiz iş sürekliliği ve otomasyon yeteneklerinden yararlanma olanağı sunuyor. Kurulumu ve yapılandırması son derece kolay olan vSphere Storage Appliance, KOBİ'lere sadece birkaç tıkla yüksek uygulama erişilebilirliği sağlıyor.

Birbirine Bağlanabilen Sağlık Cihazlarının Dönemi Başlıyor

IBM İş Değerleri Enstitüsü'nün (IBV), Amerika ve İngiltere'de yüzde sekseni kronik hastalıklarla yaşamını sürdüren ve yüzde yirmisi hastabakıcı olan 1.300'ü aşkın tüketiciyle gerçekleştirdiği "Birbirine Bağlanabilen Sağlık Cihazlarının Geleceği" isimli son araştırması kullanımı kolay ve daha iyi bilgi paylaşım olanakları sunan yeni nesil sağlık cihazlarına olan talebin arttığını ortaya koyuyor. Ankete katılanlar artık hastabakıcılarla bağlantı kurmak, doktor muayenehanelerine gitme sıklıklarını azaltmak ve benzeri konularla ilgili internet üzerinden topluluklarla işbirliği olanaklarına sahip olmak istediklerini belirtiyorlar. Araştırmada, bu talep artışını etkileyen en temel faktörün, teknolojiyi kullanarak sağlıkla ilgili belli hedeflere ulaşmak isteyen, sağlık durumlarını daha iyi denetlemelerine ve daha sağlıklı bir yaşam biçimi sürmelerine yardımcı olacak bilgilere ulaşmak isteyen kitleden kaynaklandığı da gözlemleniyor.

Yeni nesil bağlantılı sağlık cihazları bilgileri planlama, tahmin etme, izleme ve doğrudan hastabakıcılara, klinik çalışanlarına ve destek şebekelerine sunma imkânlarını barındıracağı için, kullanıcılara bu cihazlarla ve geniş bant, kablosuz ve kablolu her çeşit bağlantı aracılığıyla kendi diledikleri şekilde iletişim kurabilme şansı tanıyacak. Aileleri ya da sağlık uzmanlarıyla sağlıkla ilişkili bilgilerin kolayca paylaşmasına olanak tanıyan cihazlar konusunda kullanıcıların en önem verdiği üç unsur ise cihazların kullanım kolaylığı, makul fiyat ve gerçek zamanlı bilgi paylaşımı olarak belirtiliyor.



Önümüzdeki beş yıl içinde egzersiz ve sağlık hizmetleri sağlayıcılarıyla olan etkileşimleri ve dolayısıyla yaşam biçimlerini değiştirebilecek inovatif potansiyel sağlık cihazları listesini ortaya koyan bu araştırma aynı zamanda cihaz üreticileri için de daha önce neredeyse hiç değerlendirilmeyen bir pazar olanağı yaratıyor. Öte yandan, başarılı olmak isteyen üreticilerin yenilikçi ve kullanımı kolay cihazlardan daha fazlasına, çevrimiçi ve perakende desteğini, aksesuarları, ek bilgi ve içeriği, sosyal ağ desteğini ve eğitimi gibi kapsamlı bir tüketici deneyimine gereksinimleri olacak. Bu taleplere karşılık verebilmek ve toplam bir çözüm sunmak için cihaz üretimi yapan şirketlerinin kullanıcı arabirimlerini geliştiren yazılım şirketleriyle veya sağlıkla ilgili bilgileri ve içeriği sağlayan yayın organları gibi kuruluşlarla işbirlikleri ve ortaklıklar yapmaları gerekebilir.

IBM Türk Genel Sektör Bölüm Müdürü Murat Tozan araştırmanın sonuçları ve sağlık cihazları pazarının gelişimi işe ilgili olarak: "Bireyler kendi sağlık hizmetlerinin yönetiminde, gerek maliyeti azaltmak gerekse yaşam kalitelerini artırmak için, daha etkin rol oynamak istiyorlar. Cihaz üreticileri de bu gereksinimi karşılamak için büyük bir fırsata sahip. Sağlık hizmetleri pazarı büyümeye devam ettikçe tüketicilerin kendi sağlıklarına daha çok dikkat etmelerini ve sağlık hizmetleri sağlayıcılarıyla sorunsuz bir şekilde bağlantı kurmalarını sağlayan ürünlere, cihazlara ve hizmetlere ihtiyaç artıyor. IBM olarak bu ihtiyaca cevap verebilmek adına hâlihazırda hareketi, hızı ve yoğunluğu ölçen diyet kontrol cihazları veya hastaların yerlerini belirlemek ve ilaç kullanma düzenini takip etmek için yaşlı bakımı cihazları üzerine çeşitli çalışmalarımız bulunuyor. Ayrıca kan değerleri izleme, bağımsız ve mobil hasta bakımı seçenekleri geliştirmek ve iletişim alanlarında karşılaşılan sorunlara yardımcı olacak yeni nesil sağlık cihazları tasarlamak üzere de çalışıyoruz" diyor. ITA

www.BilisimEgitim.com
444 3 BEM
444 3 236

BİLİŞİM®
EĞİTİM MERKEZİ

12 Yıldır
Gelecek Bilişim'de...

Bilişim Eğitim Merkezi, 12. yılına özel 12 eğitim paketi ile
çok özel fırsatlar sunuyor.

eğitim paketleri

- Sistem & Network Uzm.
- Yazılım & Veritabanı Uzm.
- Cisco Network Uzm.
- Muhasebe Uzm.
- Grafik & Web Tasarımı Uzm.
- 3D Animasyon Uzm.
- İnşaat Plus
- Mimar Plus
- Makina Plus
- Harita Plus
- Tasarım Plus
- Elektrik Plus

Kadıköy | Bakırköy | Beşiktaş | Eskişehir | Konya | Bursa

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner | Learning Solutions
Cisco Partner Learning Associate
Autodesk® Authorized Training Center
Adobe® AUTHORISED Training Centre
GRAPHISOFT® ARCHICAD Yetkili Eğitim Merkezi
COREL™ TRAINING PARTNER

Nokia'nın MeeGo Macerası Başlıyor

Dünyanın ilk ve büyük bir ihtimalle de son MeeGo'lu akıllı telefonu N9 İstanbul'da tanıtıldı. 15 Ağustos Pazartesi günü Feriye'de düzenlenen Nokia N9 lansmanında Nokia Türkiye Genel Müdürü Çiçek Uyansoy İcan basın mensuplarına yeni Nokia N9 ve Nokia'nın yeni stratejisi ile ilgili şunları söyledi: "Nokia, yeni bir yola girdi. Şubat ayında açıkladığımız stratejiye uygun olarak ilerliyoruz. Tüketicilere daha iyi ve daha farklılaşmış seçenekler sunmaya devam ediyoruz. Nokia N9'un amacı her şeyi daha basit hale getirmek. 2011 yılında da rekabetçi akıllı telefon modelleri sunmaya devam edeceğiz. Gerek üst uçta gerekse uygun maliyetli modellerimizi görebileceksiniz. Yeni servislerimizle, tüketicilerimiz için entegre çözümler sunacağız. Böylece, mobil iletişim sektöründeki liderliğimizi pekiştireceğiz." Nokia Türkiye Ürün Müdürü Ali Mutlu Direk ise şöyle konuştu: "Nokia N9'la cep telefonu kullanmanın daha iyi bir yolunu tasarlamak istedik. Bunu yapmak için, hem yazılım hem de donanım tasarımında inovasyona gittik. Nokia N9'u benzersiz yapan endüstriyel tasarım, tamamen dokunmatik kullanıcı deneyimi ve geliştiriciler için güçlü Qt altyapısı gibi ayrıntılar. Nokia N9 ile elde edilen tecrübe ve bilgi Nokia'da pek çok farklı şekilde hayat bulmaya devam edecek."

Nokia N9 sizi ana sayfa tuşunun yerini küçük bir dokunuşun aldığı inovatif yeni tasarımıyla tanıştırıyor. Herhangi bir uygulamanın içindeyken ekrana hafif bir dokunuşunuz sizi ana sayfaya geri götürüyor. Kullanıcı ara yüzündeki üç farklı ana sayfa, kullanıcıların cep telefonuyla yaptıkları en önemli şeylere, yani uygulamaları kullanmalarına, sosyal ağlarla bildirimlerini takip etmelerine ve aktiviteler arasında hızlı geçiş yapmalarına olanak sağlamak için tasarlandı.

Nokia N9'un endüstriyel tasarımı, üretimde ustalığın bir örneği ve tasarımda son nokta. Telefonun gövdesi tek parça polikarbonattan ince bir işçilikle üretildi ve eğimli şık camla kusursuz bir şekilde bütünleşti. Nokia N9 aynı zamanda çok yönlü bir deneyim için en son ses, navigasyon ve kamera teknolojisini bir araya getiriyor.

Tamamı ekran ile kaplı olan Nokia N9'da menülere geçiş için hiçbir tuş bulunmuyor. Hafif bir dokunuş ile tüm menülerde kolayca gezilebiliyor. 3,9 inçlik AMOLED ekran, çizilmeye karşı dayanıklı eğimli camdan üretildi. Nokia N9'un polikarbonat gövdesi üstün anten performansı sağlıyor. Bu özellik, daha iyi alıcı performansı ve ses kalitesi sunarken, gelen çağrıları kaçırmanıza engel oluyor. Carl Zeiss marka 8 megapiksel otomatik odaklı sensörü, geniş açılı objektifi, HD kalitede video çekim özelliği ve geniş diyafram açıklığı, düşük aydınlatmalı ortamlarda bile olağanüstü çekim performansı sunarak, N9'u gelmiş geçmiş en iyi kameralı cep telefonlarından biri yapıyor. Videoları gerçek 16:9 geniş ekran formatında izleyebilirsiniz. Nokia N9 aynı zamanda dünyanın Dolby Digital Plus çözümleme ve Dolby Kulaklık post-processing teknolojisine sahip ilk akıllı telefonu.

Nokia N9 ücretsiz sesli yaya ve araç navigasyon özelliğini de destekliyor. Yeni ve özel sürüş uygulaması sayesinde tek bir dokunuş ile gideceğiniz yere ulaşmak için navigasyon desteği alabilirsiniz.

En son kablosuz teknoloji olan Yakın Alan İletişimi (Near Field Communication-NFC) özelliğine de sahip olan Nokia N9, cihazlar arasında kolaylıkla görüntü ve video paylaşımına imkan tanıyor. Yeni NFC özellikli Nokia Play 360° kablosuz müzik hoparlörü gibi Bluetooth'lu aksesuarlarla bağlantı kurulduğunda, tek bir dokunuşla harika surround ses deneyimi elde edilebiliyor. ITA

RIM Yeni Nesil BlackBerry'leri Tanıttı

BlackBerry tüm dünyadaki 225 iş ortağı ile 5 yeni akıllı telefon modelinin en büyük global lansmanını yaptı. RIM, dünya çapındaki operatör ve distribütör ortaklarıyla birlikte yeni BlackBerry 7 işletim sistemi destekli iki yeni BlackBerry Bold ile üç yeni BlackBerry Torch modellerini piyasaya süreceğini açıkladı.

RIM'in gelecek nesil donanım ve yazılım platformları özellikleriyle BlackBerry 7 destekli bu beş yeni akıllı telefon, kullanıcılara seçebilecekleri farklı tasarımlar sunmanın yanı sıra aynı zamanda en üst düzeyde iletişim, multimedya ve verimlilik sağlıyor.

Bu lansmanın BlackBerry tarihinde gerçekleşen en büyük global lansman olduğunu ifade eden RIM Başkanı ve Co-CEO'su Mike Lazaridis sözlerine şöyle devam etti: "BlackBerry çözümleri kullanıcıların sevdiği, sınıfının en iyi mobil iletişim deneyimini sunuyor. Müşterilerimizin yeni BlackBerry Bold ve BlackBerry Torch akıllı telefonların sunduğu daha hızlı performans, geliştirilmiş web tarayıcı özelliği ve zenginleştirilmiş mobil deneyim karşısında büyük heyecan duyacağını düşünüyoruz."

Yeni bir performans odaklı platform

RIM'in yeni nesil BlackBerry akıllı telefonları en yeni BlackBerry donanım ve yazılımları ile güçlendirilmiş yeni performans odaklı platforma sahip. BlackBerry 7 işletim sistemini desteklemesinin yanı sıra her bir akıllı telefon, 1.2 GHz işlemci, HD video kayıt ve 24-bit yüksek çözünürlüklü grafik özelliğinin yanı sıra BBM 6 ile kolayca entegre edilebilen ve Wikitude gibi yeni zenginleştirilmiş gerçeklik uygulamaları sağlayan gelişmiş sensörler gibi güçlü donanım özelliklerine sahip. Tüm bu özellikler, dünya genelindeki kullanıcılara en gelişmiş iletişim, multimedya ve verimlilik deneyimi sunuyor.

Dokunmatik ekrana ve klavyeye sahip BlackBerry Bold 9900 ve 9930 akıllı telefonları

BlackBerry Bold 9900 serisi şu ana kadar üretilmiş en ince BlackBerry akıllı telefon olmakla birlikte (sadece 10.5 mm) yüksek performanslı klavyeyi ve dokunmatik ekranı BlackBerry Bold'un bir ikon haline gelmiş tasarımına entegre eden ilk cihaz olma özelliğini de taşıyor. Yeni BlackBerry Bold 9900 ve 9930 aynı zamanda NFC (Near Field Communications) teknolojisinin gömülü olduğu ilk BlackBerry markalı akıllı telefon. NFC teknolojisi, donatıları eşleştirme veya tek bir dokunuşla SmartPoster etiketlerini okuyabilme gibi birçok yeni ve heyecan verici özellikler sunuyor. Muhteşem tasarımı, inanılmaz derecede kullanışlı klavyesi ve çarpıcı dokunmatik ekranıyla BlackBerry Bold 9900 serisi, çelik çerçevesi de dahil olmak üzere birinci sınıf malzemelerle geliştirilerek müthiş özelliklere sahip bir telefona son dokunuşu gerçekleştirmiş oluyor.

Dokunmatik ekranı ve sürgülü klavyesiyle BlackBerry Torch 9810 akıllı telefon

BlackBerry Torch 9800'ın popüler tasarımından yola çıkarak geliştirilen yeni BlackBerry Torch 9810, yüksek performanslı donanım özellikleri ve gelişmiş multimedya deneyimi sunan yeni BlackBerry 7 işletim sistemiyle daha hızlı ve akıcı. 3.2 inçlik geniş ve yüksek çözünürlüklü dokunmatik ekranı ve hızlı yazı yazmayı sağlayan BlackBerry klavyesiyle BlackBerry Torch 9810, gerçek anlamda her iki alanda da en iyi deneyimi sunuyor.

Tamamen dokunmatik BlackBerry Torch 9850 ve 9860 akıllı telefonları

BlackBerry Torch 9850 ve 9860 akıllı telefonları, hızlı ve akıcı BlackBerry 7 deneyimini kullanıcılarına şık ve tam dokunmatik bir tasarımda sunuyor. 3,7 inç ile BlackBerry akıllı telefonları arasında en geniş ekrana sahip olan tam dokunmatik BlackBerry Torch 9850 ve 9860 akıllı telefonları, kullanıcılarına web sayfalarını, fotoğrafları, videoları ve güçlü oyun deneyimlerini görüntülemek ve tüm dünyada milyonlarca BlackBerry kullanıcısının sevdiği gerçek zamanlı iletişim deneyimi sunmak için geliştirildi.

ITA

Hasan Selman

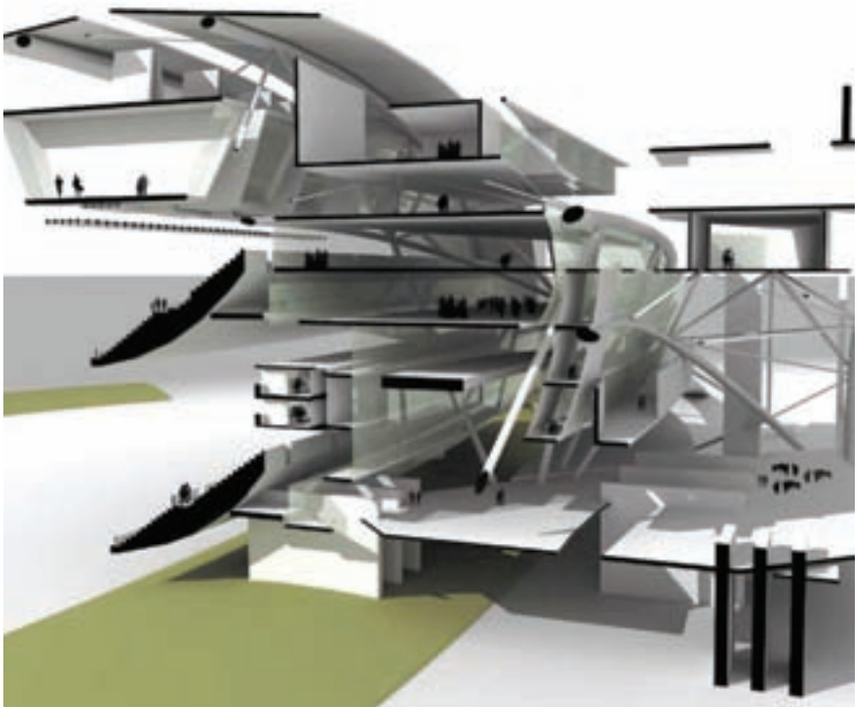
Autodesk Başarısını Türkiye'de Sürdürmek İstiyor

Türkiye'ye girişinden bu yana ortalama 2,5 kat büyüme oranını yakalayan Autodesk Türkiye'deki başarı grafiğini AutoCad başta olmak üzere tüm işlevsel tasarım yazılımlarıyla sürdürmeyi amaçlıyor.

Autodesk, Türkiye'de yakaladığı başarı grafiğini, AutoCAD ve diğer işlevsel tasarım yazılımlarıyla devam ettirmeyi hedefliyor. 2B ve 3B tasarım denildiğinde akla ilk gelen yazılım olan AutoCAD'in geliştiricisi Autodesk, tek bir süregelen yazılımla iş yapma şekillerini değiştirmeyi başaran nadir firmalardan bir tanesi.
Bilinenin aksine oyundan filme kadar birçok sektörde de tasarım desteğiyle varolan Autodesk, yakın zamanda Türkiye'yi yükselişteki ülkeler kategorisine alarak, ülkemize daha fazla önem vermenin yanı sıra kaynak akışını da artırıyor.
4 yıl önce Türkiye'de köklü bir yapılanma sürecine giren Autodesk'i, firmanın gelecek planlarını ve pazarı; yaklaşık 20 yıldır bilişim sektöründe olan ve son 4 yıldır Autodesk İş Geliştirme Koordinatörü görevini sürdüren Taylan Dedeoğlu'yla konuştuk.

Autodesk'e ve çalışmalarına aşinayız. Autodesk'i bir de sizden dinleyebilir miyiz?
Türkiye'de Autodesk'in en fazla bilinen hatta 4 yıl öncesine kadar Autodesk'ten daha da fazla bilinen marka ürünü AutoCAD'dir. AutoCAD 30 yıla yakın bir süredir Türkiye'de her sektörde kullanılan bir ürün. AutoCAD'in şöyle de bir sıfatı var; yeryüzünün yaşayan en eski yazılımı. Bu başarı sürecinde, kullanıcı geribildirimlerini değerlendirerek ürünün takip eden versiyonlarında kullanıcı taleplerine yer verildi.
Geçtiğimiz hafta ABD'den ülkemize bir ekip geldi. Ekip birkaç müşterimizi yerlerinde ziyaret ederek, AutoCAD'le ilgili kullanım alışkanlıkları ve biçimlerine dair gözlemler yaparak geri döndüler. Bu tarz ziyaretler Autodesk'in odaklandığı 5 ya da 6 ülkeye gerçekleştirildi. Bu ülkeler arasında Türkiye ürünü; sınırları zorlayarak, doğru bir biçimde kullanan ve ürünün geliştiricisini bile mutlu edip şaşırtacak şekilde kullanan bir ülke.
Autodesk 4 yılda Türkiye'de ciddi anlamda büyüdü. Türkiye'ye girişimizden günümüze büyüme oranımız 2.5 kat civarına ulaştı. Türkiye'de sürekli büyüyoruz ve rakamlarımız da çok iyi noktalara geldi.
Türk tasarım sektöründeki kullanıcılar; ana markayla sürekli iletişimde olup, bilgiyi kaynağından almak gibi bir isteğe sahipler. Gördüğümüz ilgi ve bu kuvvetli iletişim biz çok mutlu ediyor.

Birçok 2B ve 3B tasarım ürünü olmasına rağmen, Autodesk'in ürünleri aralarında en çok bilinenleri ve kullanılanları. Ürünlerinizi diğerlerinden farklı kılan nedir?
Ürünlerimizin isimleri lisans ve PC üzerinde çalışıyorlar ancak bilişim yazılımı değiller. Tüm ürünlerimiz birer araç. Biz ürünlerimizin bu başarısını sürdürebilmek için iki noktaya yoğunlaşıyoruz. Birincisi, hitap ettiğimiz; mimari, mekanik, mühendislik, altyapı, film ve oyun gibi disiplinlerin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için neye ihtiyaç duyduklarını ve nasıl çalıştıklarını çok iyi bilmemiz gerektiğinin



farkındayız. İkincisi ise; hedef kitlemiz bilişim departmanında olan IT kökenli kişiler değil, normal PC kullanıcıları. Dolayısıyla onlara yazılımımızı kullanabilecekleri en iyi, en anlaşılabilir arayüzle sunmak zorunda olduğumuzun farkındayız. Bu bağlamda Autodesk'in bence en büyük farkı; disiplinleri, onların ihtiyaçlarını bilmesi ve en anlaşılabilir, kullanıcı dostu arayüzleri sunması. Autodesk olarak bu konuda da, kullanıcı geri bildirimlerinden büyük ölçüde faydalanıyoruz.

Autodesk ürünlerini tercih eden şirketler ne gibi avantajlar elde ediyorlar?

AutoCAD pazarın en yaygın ürünü olduğu için, müşterilerimiz ilk olarak bilgi paylaşımı konusunda büyük avantaj elde ediyorlar. Yine buna paralel olarak bir standardizasyon oluşturulmasına olanak tanıyoruz. Müşterilerimiz bizim ürünlerimizle gerçekleştirdikleri projeleri karşı tarafa gönderdiklerinde, hiç data kaybı yaşanmayacağından emin olabiliyorlar. Bunların yanı sıra; artık 2B hemen her sektörde yavaş yavaş eskiyen bir tasarım teknolojisi. Özellikle günümüzde mekanik, makine, inşaat, mimari ve altyapı projelerindeki karmaşıklığı göz önünde bulundurursanız, 3B'ye geçişin kaçınılmaz olduğunu görebilirsiniz. Bizim ürünlerimiz 3B konusunda büyük tasarımsal avantajlar ve kolaylıklar sunuyor. 3B konusunda dünya Türkiye'den biraz daha önde, ancak ben Türkiye'nin inşaat ve mimari tarafında ciddi 3B atılımları yaptığına bizzat şahit oluyorum. Buna dayanarak 3B konusunda da Türkiye'nin yakın zamanda dünyayı yakalayacağını tahmin ediyorum.

Autodesk'in Türkiye'ye bakışı ne yönde, pazarın durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye son dönemde Autodesk için en önemli ülkelerden birisi haline geldi. Bu durum Türkiye'nin Autodesk tarafından "yükselişteki ülkeler" arasına alınmasıyla daha da arttı. Şu anda Türkiye, Autodesk içerisinde ABD'den bile daha fazla görünürlüğü olan bir ülke konumunda. Bu da Türkiye pazarına daha fazla yatırım ve Türkiye'de eğitim konusunda yatırım gibi artılar kazandırıyor.

Eğitimden kastımız ise; günümüzde bilgisayar destekli yazılımlara ve bunların kaynaklarına ulaşım son derece kolay. Ancak daha önce değindiğim 3B tasarım konusunda, Türkiye'nin dünyayı yakalaması için bizlerin üretici olarak ciddi olarak eğitime katkı sağlamamız gerekiyor. Türkiye'deki genç nesilin yeni teknolojilere çok açık olduğunu biliyoruz ve önümüzdeki dönemlerde bu teknolojilerin kullanımına ve disiplinlerin odaklarına göre eğitimlerin verilmesine büyük katkıda bulunacağız.

Hali hazırda eğitim konusunda bir çalışmanız var mı?

Şu an öğretim görevlilerine ve öğrencilere yönelik bir fırsatımız var. Bu çoğu kişinin bilmediği ve oldukça avantajlı bir fırsat. "edu" uzantılı bir e-posta adresi olan her öğrenci ve öğretim görevlisi, Autodesk ürünlerinin tam sürümlerini bir yıl boyunca ücretsiz olarak web sitemiz aracılığıyla edinebiliyorlar. Ayrıca bu fırsat yalnızca bir seferle sınırlı değil. Ürünün kullanım süresi bittiğinde, yine edu adresiyle yeni bir ürün edinilebiliyor. Öğrenciler ve öğretim görevlileri edu uzantılı e-posta adresleriyle; AutoCAD, Autodesk 3DsMax ve AutoCAD Revit ve diüer tüm ürünlerimizin tam sürümlerine ücretsiz olarak sahip olabiliyorlar. Autodesk olarak bu çalışmayı faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde gerçekleştiriyoruz ve Türkiye'de de uzun zamandır yürürlülükte. Ancak çoğu insan bundan haberdar değil.

Autodesk'in gelecek dönem planlarıyla ve ürünleriyle ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Autodesk'in takip eden yazılım sürümleri arasında tasarım paketleri var. Autodesk'in bu hamlesinin temelinde ise, dünya genelinde iş yapma şekillerinin multi disipliner bir hale dönüşmesi yatıyor. Bu paketler arasında; genel tasarıma, bina tasarımına ve mekanik tasarıma yönelik birçok disipliner ürünün bir arada sunulduğu fırsatlar bulunuyor. Autodesk'in ürün konusundaki yol haritası yakın zamanda bu yönde şekillenecek. ITA

Ali Yavuz Şahin

Bu Cihaz Depolama Sorununuzu Kökten Çözecek

Tüm depolama birimlerinizi StoreCenter PX4-300d çatısı altında toplayın.

Eğer depolama için kullandığınız birçok sabit diskiniz varsa ve bunları tek bir alan altında toplamak istiyorsanız size önereceğimiz bu sihirli kutuya bir göz atmanızı öneriyoruz. Bu ay yakından baktığımız ürünlerden bir tanesi de Iomega'nın StoreCenter PX4-300d adındaki NAS depolama cihazı. Ürün ufak bir PC görünümünde ve içerisine 4 adet sabit disk bağlayabiliyorsunuz. Ürünün web sitesinden desteklediği sabit disklerin listesini görebilirsiniz. Bu liste içerisin de StoreCenter PX4-300d'nin Hitachi'nin 3TB'lık sabit diskini desteklediğini gördük. Bu oldukça sevindirici bir özellik. Çünkü bu sayede cihaz üzerinde 12 TB'lık depolama alanına sahip olabilirsiniz.

Ürünün dış görünüşünden başlayalım isterseniz. Yukarıda da belirttiğim gibi ürün ufak bir PC andırıyor. Ürünün ön tarafındaki kapağı açtığınızda LCD ekran ve dört adet sabit disk yuvasıyla karşılaşıyorsunuz. Bu yuvaları mandalları kaldırarak dışarıya doğru çekmeniz mümkün. Iomega tarafından bize gönderilen ürün içerisinde 2 TB kapasiteye sahip 2 adet sabit dik bulunuyordu. Tabii ki iomega'nın bu NAS cihazı basit bir sabit disk kutusu değil. İçerisinde Intel'in Atom işlem cisi bulanan bir sistem aslında. Bu sistem NAS sürçüşünü kontrol etmeniz ve kendi başına çalışması için tasarlanmış. Konuyu fazla dağıtmadan ürünün dış tarafından devam edelim isterseniz.

Sağ üst bölümünde ürünün güç düğmesi bulunuyor. Bu düğmeye bastığınızda ürün açılmaya başlıyor ve ekranda StorCenter px işletim sisteminin yükleme derecesini görebiliyorsunuz. Ürünün ön tarafında USB 3.0 arabirimi de bulunuyor. Bu sayede NAS sunucuya USB 3.0 harici disk bağlamanız mümkün. Ürünün arka bölümüne baktığımızda ise ekstra USB yuvalarıyla karşılaşıyoruz. Bu yuvaların altında iki adet ağ portu bulunuyor. Bu ağ portunu Jumbo frame olarak kullanmanız mümkün. Hemen belirtelim arka bölümde birde 12 cm'lik fan bulunuyor. Bu fan içeride sistemi soğutmak için tasarlanmış ve ofis ortamında oldukça sesiz çalışıyor.

Geldik ürünün neler yapabildiğine bakmaya. Öncelikle ürünün disk yuvalarına SSD disk bağlayabildiğiniz söyleyelim. Bu sayede depolama birimlerinin performansını arttırabilirsiniz. Ürünün iSCSI desteği bulunuyor. Bu sayede depolama birimlerini TCP/IP üzerinden ağa bağlayabiliyorsunuz. Burada belirmemiz gereken konulardan bir tanesi de iomega'nın yazılım tarafı. EMC firmasına bağlı olan iomega yazılım desteğini de EMC'den alıyor. Bu sebeptendir ki ürünlerin üzerindeki yazılımlar kullanıcıların işlerinizi kusursuz yapması için tasarlanmış.

Iomega StoreCenter PX4-300d'nin VMware ESX/ESXi, Hyper-V ve Windows DFS ile uyumlu çalışabiliyor. Bu sayede depolama birimini herhangi bir yerde konumlandırarak bir bulut sisteme dahil edebiliyorsunuz. Ayrıca ürünün hali hazırda kullanıcılara sunulan bulut sistemlerine desteği bulunuyor.

Bu ürün sahipleri Amazon S3, Mozy ve diğer iomega cihazları üzerine dosyaları otomatik olarak kopyalayabiliyorlar.

Bu cihazı tasarlayanlar, kullanıcıların alışkanlıklarını da göz önünde bulundurmuşlar ve medya desteği sunmuşlar. Ayrıca bu NAS cihazının BitTorrent indirme desteği de bulunuyor.

Bu NAS cihazını otomatik yedekleme cihazı olarak da kullanabiliyorsunuz. İsterseniz zamanları el ile ayarlamanız mümkün. Belirlenen zamanlarda cihaz hareket geçerek Apple cihazlarda, bluetooth destekli cihazlardan yedek alabiliyor. Bunun yanı sıra cihaz Facebook/YouTube/Filckr sitelerine otomatik upload yapabiliyor ve Axis/Panasonic/D-Link web kameralarından otomatik kayıt özelliklerini destekliyor.

Gelişmiş özellikleri ve kullanıcılarına sunduğu avantajlar sayesinde sunduğu Iomega'nın StoreCenter PX4-300d adındaki NAS depolama cihazı bizden geçer not almayı başardı. ITA

Teknik Özellikler

İşlemci: Intel Atom Dual Core CPU 1.8GHz
Bellek: 2GB RAM
Disk yuvası: 4 x 3.5" SATA-II
RAID: RAID 0, 1, 10, 5 ve 5+1
Ağ: 2 x RJ45 10/100/1000Mbps
USB: 1 x USB 3.0 ve 2 x USB 2.0
İşletim sistemi: EMC LifeLine
Boyutlar: 176 x 257 x 222
Ağırlık: 6,56 kg

Ali Yavuz Şahin

Aynı Cihaz Üzerinden ADSL2+, Fiber, Kablo ve 3G

ZyXEL P-661HNU, tek bir cihazdan tüm ağların yönetilmesine olanak tanıyor.

İnternetin yaygınlaştığı günümüzde bağlantınızı sağladığınız cihazların teknolojisi de günden güne iyileşiyor ve değişiyor. Son teknolojiye sahip ürünlerden biri olan ZyXEL P-661HNU, kullanıcısına çok işlevli bir çözüm sunarak tek cihaz üzerinden alınan verimi kat kat arttırıyor.

ZyXEL P-661HNU, 3G USB modem ile yedek İnternet bağlantısı sağlayabilme özelliğinin yanı sıra USB bellek veya sabit diskin Internet veya yerel ağ üzerinden güvenli paylaşımını da mümkün kılıyor. Kullanıcı beklentilerini en üst seviyede esnek kullanım avantajıyla karşılayan ürünün diğer gelişmiş özellikleri arasında VPN ile Internet üzerinden güvenli bağlantı, Ethernet portunun FTTx olarak fiber Internet veya kablo modem şebekesi üzerinden bağlanabilmesi ve 300 Mbps kablosuz erişim de yer alıyor.

Ev ve ofis ortamlarında güvenli bir kablosuz ağ oluşturmak için tasarlanan ZyXEL P-661HNU-F1 Kablosuz Modem ile ADSL2+, fiber ve kablo internet şebekeleri arasında modem ya da router değiştirmeksizin sorunsuz geçiş yapılabiliyor. Ürünün esnek kullanım sağlayan yapısı sayesinde birçok özellik ihtiyaca yönelik olarak farklı amaçlar için planlanabiliyor. Bu sayede fazladan donanım maliyeti oluşmazken, yüksek nitelik de en ekonomik maliyetle sağlanabiliyor. ADSL2+ hattıyla yapılan bağlantıdan fiber veya kablo Internet'e geçiş, ZyXEL P-661HNU-F1'in sahip olduğu, PC ve diğer ağ ürünlerinin bağlanabildiği LAN portlarından biri üzerinden gerçekleştiriliyor.

Yerel ağdaki kaynaklara erişimi hızlandıran 802.11n desteği ve 2x2 harici anten donanımı bulunan P-661HNU, USB portu üzerinden bağlanan bellek ve sabit diski, güvenli biçimde kablolu ve kablosuz ağ paylaşımına açıyor. Üstelik bu paylaşıma erişim yetkisi doğrudan modem üzerinde oluşturuluyor ve okuma/yazma/silme haklarının hangi kullanıcılarda olacağı yine modem üzerinden belirlenerek paylaşılan dosyaların güvenliği sağlanmış oluyor. VPN desteği sayesinde kurumlara, şubeler arasında Internet üzerinden güvenli bağlantı oluşturma imkanı sunan P-661HNU, ev kullanıcılarına da ev ve ofis arasında güvenli bilgi paylaşım imkanı sunuyor.

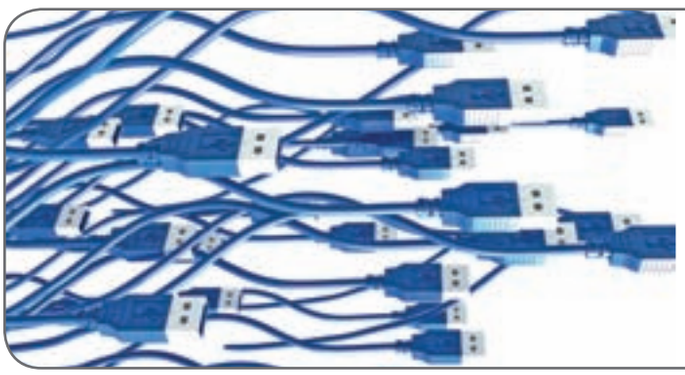
Acil Durumlar İçin 3G Desteği

Ürünün Internet bağlantısının kritik önem taşıdığı hizmet sektöründe büyük kolaylık sağlayan 3G ile yedek bağlantı desteği, kurumsal kullanıcılar için kullanışlı bir özellik olarak dikkat çekiyor. Türkiye'de hizmet veren GSM operatörlerinin kullandığı 3G USB modemleri destekleyen P-661HNU, kullanıcı sabit Internet bağlantısıyla ilgili bir sorun yaşadığında, 3G USB modemin sunduğu bağlantıyı kablolu ve kablosuz ağa paylaştırabiliyor.

Üründe güvenli bir kablosuz ağ oluşturmayı sağlayan WPS özelliği, tek bir tuş ile otomatik olarak aktif edilebiliyor. ZyXEL P-661HNU, WLAN ON/OFF butonuyla herhangi bir arayüzle uğraşmaksızın kablosuz bağlantıyı açıp kapatmayı da mümkün kılıyor. Kablosuz bağlantının açılış ve kapanış zamanlaması ise web arayüzü üzerinden gerçekleştirilebiliyor.

ZyXEL P-661HNU Kablosuz Modem'in DoS saldırılarını önleyen gelişmiş güvenlik duvarı SPI Firewall ile Internet erişimi çok daha güvenli hale gelirken, gelişmiş servis önceliği yönetimi sayesinde video, ses ve veri uygulamaları için trafik tipine göre önceliklendirme yapılabiliyor. İnternet erişimini bilgisayar ve MAC adresine göre sınırlayabilen P-661HNU, aynı zamanda saat, servis ve anahtar kelime bazında da erişim kısıtlama hizmeti sunarak verimli bir ebeveyn kontrolü sağlıyor.

Birçok özelliği tek bir cihaz üzerinde kullanıcısına sunan ZyXEL P-661HNU üstün performansı ve fonksiyonelliği sayesinde göz atmanız gereken ürünler arasında yer alıyor. ITA



Teknik Özellikler

Bağlantı desteği: ADSL2+, fiber ve kablo
3G desteği: USB üzerinden modem ile
USB paylaşım: USB bellek ve sabit disk ile
Kablosuz bağlantı: 802.11n
VPN desteği: Var
WPS desteği: Var
WLAN ON/OFF butonu: Var
Anten: 2 adet
SPI Firewall detseği: Var

Ecevit Bıktım

İş Çevreleri İçin Özel Olarak Geliştirildi

Yüksek performans isteyen işletmeler için tasarlanan Travelmate 6495TG, yüksek verimlilik, güvenirlik ve optimum kullanım dengesiyle farklılaşıyor.

İkinci nesil Intel Core mimarisine sahip olan Acer TravelMate 6495TG, sahip olduğu Core i5 2520M (2.5 GHz) işlemcisi ve 8 GByte DDR3 sistem belleği sayesinde özellikle yüksek bir performansa ihtiyaç duyan kişilere hitap ediyor. Intel vPro ve Anti-Theft teknolojilerini destekleyen bu ürün, multimedya uygulamalarından tutun iş uygulamalarına kadar tüm işlerin üstesinden rahatlıkla geliyor.

Ürünün bir özelliği Nvidia'nın Optimus teknolojisini desteklemesi. Intel HD 3000 grafik işlemcisine sahip olan Acer Travelmate 6495TG, aynı zamanda da Nvidia Geforce GT540M grafik işlemcisine de sahip. Acer grafik performansının gerekmediği yerlerde Intel HD3000 işlemcisini kullanan Acer, yüksek grafik performansında GT540 M ürününü kullanıyor. 6495TG, bu sayede yüksek bir performans ile birlikte pil kullanım süresini de arttırıyor.

Wireless Display özelliğini de unutmamak lazım. bu teknoloji ile içerikler kablosuz ortamda HD ekran ya da televizyonlara aktarılabiliyor.

8 Saat'e kadar Kesintisiz Çalışıyor

14 inç büyüklüğünde LED ekrana sahip olan Acer, 1366x768 çözünürlüğüne ulaşabiliyor.

640 GByte kapasiteli bir sabit disk ile çalışan bu ürün, Super Multi Double Layer DVD yazıcı ve Multi kart okuyucusuna sahip. Cihaz ExpressCard 34 girişi ve USB 3.0 teknolojilerle donatılmış.

Üründe beğendiğimiz bir özellik, kapalı olsa bile USB'den bağlanan ürünleri şarj edebilmesi. Buna ek olarak sahip olduğu Power Smart özellikli pili sayesinde 8 saate kadar kesintisiz çalışabiliyor.

Tabii burada cihazın iki farklı işletim sistemine de sahip olması önemli bir avantaj. Üzerinde bulunan açma kapama tuşuna bastığınızda Windows 7 işletim sistemi açılıyor. Açma kapama tuşun yanındaki tuşa bastığınızda ise Linux işletim sistemi ile Boot ediliyor. Sekiz saniye içinde hazır olan Linux işletim sistemi ile takvim, doküman yönetimi, kişi listesi ve e-postalarınıza ulaşabilirsiniz.

İsteyen kullanıcılar ürün ile birlikte Acer ProDock adlı bir Docking Station alabiliyorlar. Bu ürünün avantajı USB 3.0, DVI, HDMI ve VGA yuvalarına sahip olması. Gigabit Ethernet bağlantısının yanı sıra, Acer SignalUP destekli Wi-Fi ve Bluetooth teknolojileri de unutulmamış. Profesyonel video görüşmeler için yüksek çözünürlüklü CrystalEye HD Webcam ve mikrofonun da olması önemli bir artı.

Bu Ürün Benzerlerinden Çok Farklı

Acer, bu ürün ile birçok teknoloji entegre etti. Örneğin ProShield adlı teknoloj, yönetebilirlik ve güvenlik fonksiyonlarından sorumlu. ProShield sayesinde TPM (Trusted Platform Module) gibi donanımsal güvenlik önlemleri alınabiliyor.

TPM sayesinde şifreleriniz belli bir algoritmada şifrelenip saklanıyor. Buna ek olarak donanımda yapılan değişiklikler anında algılanıyor. Üründe beğendiğimiz diğer bir özellik Anti-Theft ve Absolute Data Protection (ADP) özelliklerini de desteklemesi. Bu iki teknoloji sayesinde, çalınan dizüstü sisteminin yeri anında tespit edilebiliyor. Veriler uzaktan kitlenip silinebiliyor.

Neticede oldukça yüksek bir performans sergileyen Acer TravelMate 6495TG, birçok isteği karşılıksız bırakmadığını söylemeliyiz. Acer'in bu ürünü gerek sağlamlığı gerekse de üzerinde bulunan teknolojiler sayesinde inanılmaz bir güven veriyor. Bu ürüne sadece iş çevreleri değil herkes sahip olmalı. ITA

Teknik Özellikler

İşlemci: Core i5 2520M (2.5 GHz)
Bellek: 8 GByte DDR3
Ekran: 14 inç Led LCD (1366x768)
Sabit Disk: 640 GBtte
Grafik: Nvidia Geforce GT 540M
Pil: 6 Hücreli (8 Saat)
Diğer: Wireless Display
Boyut: 343 x 248 x 32 mm
Ağırlık: 2.3 kg

Melih Bilgin

Pil Sorununu Çözen Klavye

Klavye ve Fare dendiğinde akla ilk gelen firmalardan biri olan Logitech, bu kez çevreci bir ürünle tüketicilerin karşısına çıkıyor.

Çevreyi korumak söz konusu olduğunda, yapılacak küçük değişiklikler bile büyük sonuçlar verebiliyor. Bireylerin yapacağınız küçük bir tasarruf bile, kitlelere yayıldığında oldukça büyük bir tasarrufa dönüşüyor. Bu sebeple hayatımızda yapacağımız değişiklikleri küçümsememiz gerekiyor. Buna gösterilebilecek en güzel örneklerden biri de Logitech'in yeni klavyesi K750. İçinde bulunan pilleri güneş enerjisiyle şarj eden bu klavye, böylece yıllarca pil değiştirme gereğini ortadan kaldırıyor. Eğer tüm dünyada herkes klavyesini K750 ile değiştirirse yılda 828 milyon pilden tasarruf etmek mümkün olabilir. Bu pillerden sağlanan enerjiyle Eyfel Kulesi'ni 4 yıl boyunca ışıklandırmak mümkün. Oldukça ince ve hafif bir tasarıma sahip olan K750, piano black rengiyle çok şık görünüyor. Ayrıca klavyenin çevreci olması kablosuz olmasına da engel teşkil etmemiş. K750, Logitech oldukça küçük olan Unifying adaptörünü kullanarak kablosuz kullanım imkanı sunuyor.

Logitech'in yeni kablosuz klavyesi K750, ince ve şık tasarımının yanında üzerinde bulunan solar paneller sayesinde güneş enerjisinden faydalanıyor. İki adet güneş hücresi paneli ile içerisinde bulunan bataryayı şarj eden K750, böylece pil derdini tamamen ortadan kaldırıyor. Üstelik sadece güneş ışığında değil ofis ve ev gibi ortamlarda bulunan ışıkla da klavyeyi şarj etmek mümkün. Işığından olmadığı ortamlarda ise dahili batarya şarj olmadan 4 aya kadar çalışma süresi sunuyor. Zira K750 hem Unifying adatörü hem de özel tasarlanan yapısı sayesinde dünyanın en az güç tüketen kablosuz klavyesi unvanına sahip. Bu unvana kendi kendini şarj eden ilk kablosuz klavye olmasını da ekleyebiliriz.

K750'nin üzerinde pil güç tuşu bulunuyor. Bu sayede kullanmadığınız anlarda klavyeyi kapatabiliyorsunuz. K750'nin ergonomisi oldukça başarılı. İnce tasarım sebebiyle tuşların derinliği fazla olmasa da bu durum kullanım açısından bir problem yaratmıyor. Alt kısımda yer alan ayaklar sayesinde klavyenin açısını ayarlamak mümkün oluyor. Ancak bu ayakları en üst seviyeye alsak da açı yeterince yüksek olmuyor. Bu benim açımdan bir eksiklik. Ayrıca ayaklar çok sağlam bir izlenim vermiyor. ZLogitech, K750'de arka aydınlatmaya yer vermemiş. Bunun sebebi hem enerji tüketimi düşürmek hem de pil ömrünü uzatmak. Benzer bir yapıya sahip olan K800 modelinde güneş panelleri bulunmuyor ve arka aydınlatma mevcut. Dolayısıyla Logitech bu konuda tercihi kullanıcıya bırakıyor; düşük güç tüketimi mi, yoksa arka aydınlatma mı?

Logitech K750, pil sorununa çare bulmasının yanında çevreci bir klavye. Eğer büyük bir şirket tüm klavyelerin K750 ile değiştirildiğini düşünürsek hatrı sayılır bir tasarruf sağlanabilir. Bu durum çevre açısından da oldukça önemli. Pillerini güneş enerjisiyle şarj eden K750 enerjisini bedaya elde ettiği gibi binlerce pilin çöpe gitmesini de önlüyor. Tüm bunların yanında K750, kablosuz ve 7.5 mm kalınlığında bir klavye. Bu da onun hem çok şık hem de kullanışlı yapıyor. Kullanılan Piano black malzeme de cihazın şık görüntüsünü tamamlıyor. ITA

Teknik Özellikler

- 7.5 mm kalınlık
- 2 adet solar panel ve özel pil
- Windows XP, Vista ve Windows 7 desteği
- İç mekan aydınlatmasıyla şarj edilebilme
- Unifying nano alıcı ve 2.4 GHz kablosuz bağlantı
- Tak-Çalıştır
- Logitech Solar App

Melih Bilgin

Sunumlarınızı 3. Boyuta Taşıyın

Acer H5360 ile sunumlarınızı daha efektif hale getirebilirsiniz.

2011 yılıyla birlikte 3D artık televizyon piyasasında aranılan özelliklerden biri. Birçok TV üreticisi bu konuya yatırım yaparak 3D teknolojisinin kabul görmesini sağladı. Şimdilerde 3D akıllı telefonlarla birlikte küçük ekranlara da giriyor fakat 3 boyutun keyfini doyasıya yaşayabilmek için büyük ekranlar şart.

Henüz 3D televizyon fiyatlarında bir düşüş yaşanmadı. 3D özellikli televizyonlar halen benzer özelliklere sahip fakat sadece 3D özelliği olmayan modellere göre 3/2 daha pahalı. Bu sebeple büyük bir 3D televizyonun fiyat 7-8 bin TL'yi geçebiliyor. Ancak büyük ekranda 3D görüntülerin avantajını yaşayabilmek için tek seçenek televizyonlar değil.

Artık 3D özelliğine sahip projektörler de piyasada yerini aldı. Henüz çok fazla model olmasa da farklı fiyat segmentlerine hitap eden modeller bulunuyor. Bu da hemen hemen her bütçeye uygun 3D projektörler olduğu anlamına geliyor.

Acer'ın H5360 modeli de orta seviyede yer alan dikkat çekici bir ürün. Henüz Türkiye pazarında yeni olmasına rağmen projector piyasasının en popüler modellerinden biri olmayı başarmış durumda. Bunun sebebi ise sunduğu iyi özellikler ve uygun fiyatı.

Acer H5360, Türkiye pazarının 3D özelliğine sahip ilk projektörlerinden biri. 2500 ANSI lumen parlaklık sunan H5360, bu sayede iyi bir görüntü parlaklığına sahip. Sunulan kontrast ise 3200:1 değeriyle rakiplerinin biraz gerisinde kalsa da iyi sonuçlar veriyor.

H5360, 69'dan 762 santimetreye kadar görüntü sunabiliyor. Elbette en üst değerde elde edilen görüntü kalitesi biraz düşük. Fakat 300 civarlarında çok iyi bir görüntü kalitesi sağlanıyor. Bu da 120 inçlik bir televizyon ekranına esit. H5360'un görüntü aktarma uzaklığı 1 metre ile 10 metre arasında değişebiliyor.

DLP teknolojisini kullanan Acer H5630, 200 watt'lık bir lambaya sahip. Lambanın gücünün yanı sıra kullanım ömrü de oldukça önemli. Çünkü oldukça pahalı olan bu lambaların değişimi sıkıntı yaratıyor. Bu projektörün lamba ömrü normal kullanımda 3000 saat iken eko modda 4000 saate kadar çıkabiliyor. Bu değer pazar ortalamasına kıyasla iyi bir değer.

H5360, 3D özelliğini Nvidia'nın 3D Vision teknolojisinden alıyor. 120 Hz tarama değerinde çalışarak 3D içerikleri gösteren projektörle birlikte 3D gözlükler de kullanılıyor. 3D efektlerin kalitesi içeriğe göre değişiyor elbette. Ancak büyük görüntü boyutlarında 3D efektlerin etkisi çok daha fazla oluyor.

Acer H5360'ın en büyük eksisi doğal olarak Full HD desteğinin bulunmaması. Filmler Full HD boyutunda da görüntülenebiliyor ancak doğal Full HD olmadığından görüntü kalitesi düşüyor. H5360'ın doğal olarak sunduğu en yüksek çözünürlük ise 720p HD (1280x720). Bunun dışında 576i ve 576p görüntü desteği de bulunuyor.

Dijital çıkış için HDMI çıkış kullanan Acer H5360'ın üzerinde RS232 ve S-Video çıkışları da mevcut. Projektörün çıkardığı gürültü 32 dB civarında. Ekonomi modunda ise bu değer 27 dB'e kadar düşebiliyor. Bunlar iyi sayılabilecek gürültü seviyeleri.

Projektörler güçlü lambaları sebebiyle çok güç tüketir. Ancak H5630, 224 Watt enerji tüketimiyle nispeten tutumlu bir ürün.

H5360'ın üzerinde 2 Watt gücünde bir hoparlör bulunuyor. Elbette bu hoparlör oldukça yetersiz. Bu sebeple bu projektörü alacaksanız yanında bir ses sistemi de almanızı öneriyoruz.

Acer H5360, piyasadaki en iyi özellikleri sunmasa da akıllıca konumlandırılmış bir projektör. Fiyatına göre sunduğu özellikler oldukça iyi. Eğer Full HD sizin için çok önemli bir kıstas değilse piyasadaki en uygun projektörlerden biri H5360.ITA

Teknik Özellikler

-DLP tipi projektör
-1280x720 HD doğal çözünürlük
-2500 ANSI lumen parlaklık
-4000 saate kadar lamba ömrü
-200 waat lamba gücü
-3200/1 kontrast oranı
-32 dB gürültü
-HDMI çıkış
-300 ince kadar görüntü çıkışı

Melih Bilgin

Nokia İş Dünyasını 'E's Geçmiyor

Nokia, uzun yıllardır E serisi modelleriyle iş dünyasına hitap ediyor. Bu seriye son eklenen model E6 oldu.

İş telefonu dendiğinde akla bar tipi qwerty klavyeli telefonlar gelir. Bunun sebebi BBM servisine sahip BlackBerry modellerinin iş kullanımı için sıkça tercih edilmesidir. Yine de marka ne olursa olsun Qwerty klavyeli telefonlar konusunda böyle bir algıdan söz etmek mümkün. Nokia'nın E serisi modelleri buna güzel bir örnek.

Nokia E6, firmanın E72 ve E63 modellerinin devamı niteliğinde. Tasarım açısından E63'ü andırsa da sunduğu özellikler E72'nin bile üzerinde.

Nokia E6'da 680 mHz'lik bir işlemci görev yapıyor. Bu önceki modellere göre yüksek olmasa da hız açısından gelişme kaydedilmiş. E72'nin en eleştirilen yanlarından biri olan yavaşlık E6'da giderilmiş. Halen BlackBerry Bold seivyesinde olmasa da hız konusunda tatmin edici.

Qwerty klavye, boyutlara göre oldukça büyük tuşlar sunuyor. Bu konuda E6'da gördüğümüz tek eksiklik Türkçe desteğiyle ilgili. Türkçe karakterler, opsiyonntuşuyla kullanılıyor. Ancak tuşlar klavye uzerinde belirtilen noktalarda yer almiyor. Örneğin Ü harfi O harfinin opsiyonu konumunda olarak görunüyor. Ancak Ü harfini kullanmak icin 'sym + U' kombinasyonu kullanılıyor. Bu durum zaman zaman kafa karıştıcı olabiliyor.

E6'nın en dikkat çekici özelliklerinden biri de klavyenin yanında dokunmatik ekran sunuyor olması. 2.4 inç boyutundaki dokunmatik ekran, tepki açısından çok başarılı değil. Ancak qwerty- dokunmatik kombinasyonu icin yeterli denilebilir. Zira yazmak için klavyeyi kullanırken dokunmatik ekranla da internette gezilebiliyor. Gelecekte tüm qwerty'li telefonların bu kombinasyonu kullanacağı görüşündeyim.

Retina ekran söylemine aşina olanlar için şunu da belirtelim; 640x480 çözünürlük sunan 2.4 inç büyüklüğündeki ekran, 326 ppi değerine sahip. Bu da piksel aralıklarının oldukça küçük olduğu anlamına geliyor.

Gelelim işletim sistemine. Nokia'nın uzun yıllardır kullandığı Symbian işletim sistemi artık akıllı telefon ihtiyaçlarına cevap vermekte zorlanıyor. Daha önce de dediğimiz gibi performans açısından E6 bizi memnun etti. Bu konuda Symbian Anna'nın da payı olsa gerek.

Öncelikle Office dökümanları üzerinde çalışmak E6'da daha kolay. Excel, Word ve PowerPoint dökümanları daha hızlı bir şekilde açılıyor. Bu dökümanların içinde gezinmek de eskisine göre daha hızlı. Ayrıca dokunmatik ekranın avantajı da uzun dosyalar içerisinde gezinirken kendini gösteriyor.

Nokia E6, push-mail özelliğine de sahip. Bu özellik sayesinde e-posta kutunuza gelen postalar telefon tarafından otomatik bir şekilde ve anında alınıyor. Yeni e-posta uyarısı sizi derhal bilgilendiriyor. E6'da Yahoo, Gmail, Windows Live, Hotmail gibi popüler e-posta servisleri önceden tanımlanmış bir şekilde bulunuyor.

İş kullanımı açısından en önemli konulardan biri de pil ömrü. Yoğun bir günde cep telefonunuzu şarj etme imkanı bulamayacağımız için telefonun sunduğu çalışma süresi ön plana çıkıyor. E6, çalışma süresi konusunda oldukça iddialı, Nokia E6, 3G ile 2 günü rahatlıkla çıkarabiliyor.

Nokia E6 ergonomik ve güzel tasarımı, Qwerty klavye ve dokunmatik ekranı bir araya getirmesiyle oldukça başarılı bir telefon. E6 BlackBerry'ler karşısında oldukça mantıklı bir seçenek. Tabii Nokia'nın BBM gibi bir servise sahip olmaması da büyük dezavantaj. ITA

Teknik Özellikler

-2.46 inçlik dokunmatik ekran, 640x480 piksel çözünürlük
-Qwerty Klavye
-8MP kamera
-Push Mail desteği
-681 saat bekleme süresi
-GPS ve Ovi haritalar ile yaya ve araç navigasyonu
-QuickOffice ile MS Office ve PDF dosyalarını görüntüleme, düzenleme

Fiyat: 870 TL

Hasan Selman

İş Planınız Kurtarıcınız mı Yoksa Katiliniz mi Olacak?

İş planınızın doğru olup olmadığını öğrenmek için yapmanız gereken tek şey size sunacağımız 5 soruyu sürekli kendinize sormak.

İş dünyasının tecrübeli danışmanlarından Tim Berry, bir şirketin başarısının anahtarının eski ABD Başkanı John F. Kennedy'nin 1961'de yaptığı ünlü seçim konuşmasında gizli olduğunu savunuyor. Gözlemciliğine ve analitik zekasına diyecek hiçbir şey olmayan Berry, bir şirketin Kennedy'nin lafını kültürüne entegre etmesi halinde başarılı olmasının işten bile olmadığını belirtiyor. Kennedy'nin şirketlere başarılı olmaları adına sunduğu altın öneri ise; " Kendinize iş planım için ne yapabilirim sorusunu değil, iş planım benim için ne yapabilir sorusunu sorun."
Başkanlığı döneminde ekonomiyle ilgili yaptığı başarılı hamleleriyle anılan Kennedy'nin bu cümlesi enine boyuna düşünüldüğünde gerçekten de bir şirketi başarıya taşıyabileceği ortaya çıkıyor. Tim Berry sayesinde hatırladığımız bu tarihsel açıklamayı, Türk iş dünyasına ve şirket yapılarına göre uyarladığımızda; Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin iş planlarının 5 soruya yanıt vermesi gerekiyor. Daha da önemlisi iş planı şirketin yapısı ve ölçeği değişse de bu soruları yanıtlayabiliyorsa, bu şirketin başarı basamaklarını tırmanacağının habercisidir.
Az önce bahsettiğimiz gibi, iş planının bu soruları sürekli yanıtlayabilmesi gerekiyor, yani bu da iş planının revize edilmesini ve detaylandırılmasını gerektiriyor. Şirket büyüdükçe ve yapısı değiştikçe, iş planının dallarının da büyümesi gerekiyor.
Şirketin bu soruları kendine sık sık her küçük kilometre taşında sorarak iş planını sınaması, uzun vadeli hedeflere ulaşırken büyük kolaylık olacaktır.

İş planınızın cevap vermesi gereken 5 kilit soru şu şekilde;

1. Fiyat doğru mu?

Fiyatlandırmanın iki temel bileşeni var ve ikisi de iş planına dahil edilmeli.
• Ürünlerinize ya da hizmetlerinize belirlediğiniz fiyatlar müşterilerinize verdiğiniz mesajla çelişmemeli. Yani; eğer yüksek kalitede bir ürün veya hizmet sunuyorsanız , bunun fiyatı pazar standartlarının altında olmamalı. Aksi takdirde pazarı tanıyan ve standartları bilen müşterilerin kafası karışabilir, ürün ve hizmetlerinize şüpheci yaklaşabilirler.
• İş planınız; birim bazında maliyetleri ve genel maliyetleri de içermelidir. Bu etmen yeteri kadar kâr edebilmeniz için belirli kemer sıkma hamleleri yapabilmenize olanak tanır. Ayrıca iş planınızın; ne sattığınız, ne aldığınız , kiralar ve bordrolar gibi maliyetin ötesinde de fiyata dair her şeyi içermelidir.

2. Kadro büyümeli mi?

Özellikle yeni bir şirketseniz, eminiz yeni çalışanlar alma ve kadronuzu genişletme eğilimindesinizdir. Peki hangi çalışanın sizin büyümenize ve daha çok kazanmanıza yardımcı olacağını nasıl anlayacaksınız? Bir yöneticinin ya da satış elemanının işleri daha iyi götürüp götürmeyeceğini bilmenin bir yolu var mıdır?

Aslında spesifik olarak şu ya da bu eleman şirketinizi daha ileriye taşıyabilir iddiasında bulunmak imkansız fakat kadronuzu genişletmek için doğru zamanı beklerseniz, kötü bir durumda kayıplarınız daha az olur.

İş planınıza açın ve maaş ödemelerinin artmasının sizi zora sokup sokmayacağına bakın. Daha sonra iş gücünüzü artırmanızın size sağlayacağı yararları analiz edin ve bu ikisini terazinize koyun. Terazinize ince bir ayar yapmak adına; sabit maliyetlerin kısa vadede yapacağı etkileri görmezden gelin ve uzun vadeli düşünün.

Başta sorduğumuz soruların yanıtını veremediğimizin farkındayız çünkü bunların yanıtları yok. Ancak hiç değilse yazımızdaki bilgilerle değişkenleri ve bilinmeyenleri daha rahat görebilecek hale gelmiş olduk.

3. Kendi stratejilerimi uygulamalı mıyım?

Kendi stratejinizi uygulamadan şirketinizi belirli bir kalıba sokup yola devam etmek oldukça keyifsizdir. Ancak sizin stratejinizin size yarar sağlayıp sağlamayacağı da kesin değil. Bardağın boş tarafını gözünüze sokup; aman denemeyin başarısız olma ihtimali var demeyeceğiz, patron sizsiniz ve başarısız olma ihtimali olduğu kadar başarılı olma ihtimali de var . Öyleyse stratejinizi test edelim.

Stratejinizin; kilometre taşları, pazarlama faaliyetleri için harcanak para ve hizmet/ürün geliştirme maliyetleri, iş planınızdakilerle aynı ya da daha düşük değerleri mi gösteriyor? O zaman hiç zaman kaybetmeden stratejinizi kağıda dökün ve onu iş planınıza entegre edin.

4. Taşınmalı mıyız?

Yeni şirketlerin patronları, maliyetleri azaltmak ya da daha iyi bir satış alanına hakim olabilmek için ilk olarak taşınmayı düşünüyorlar. Şayet taşınmayı düşünüyorsanız, iş planınıza geri dönün ve ona bu soruyu yöneltin.

Yeni ofisinizin ya da şirket binanızın kirasının ne kadar olacağını tahmin etmekle başlayın. Ardından taşınma maliyetlerini, yeni yerin ilk iş yerinizin ödemelerini ve şirketinizin taşınma esnasında kaybedeceği nakiti hesaplayın. Daha sonra, tüm maliyetlerinizi ve tahmini gelirinizi kağıt üzerine dökün. Şayet uzun vadeli bir darboğaz görüyorsanız, taşınma işini daha ileri bir tarihe bırakmanız gerekiyor demektir.

5. Kararlarım şirketin büyümesine engel oluyor mu?

İş planınızın başına dönün; şirketinize ve pazarı analiz edin. Pazar stratejilerinizi gözden geçirin ve sunduğunuz ürün ve hizmetlerin farklılıklarına odaklanın. Teklifleriniz pazar standartlarına uygun mu ve müşterilere doğru mesajları veriyor mu emin olun.

Şimdi pazarlamaya bakma zamanı. Pazara ve müşterilerinize verdiğiniz mesaj başarılı mı ve pazarlamada; teknoloji ve sosyal ağ gibi yenilikleri yakalayabiliyor mu analiz edin.

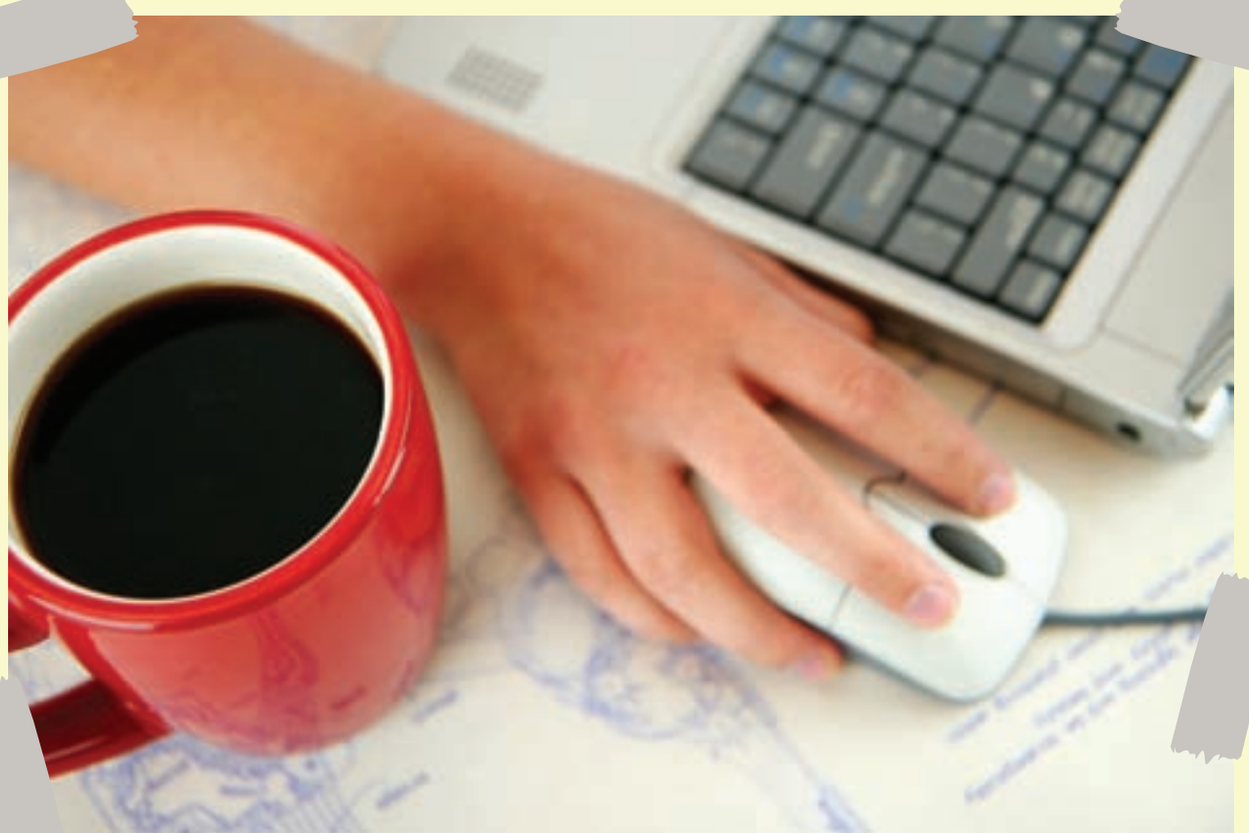
Sorularımızı ürün ve/veya hizmet satan bir şirkete odaklı halde sorduk ancak ; bizim sorularımızla kendi şirketiniz arasında bağ kurabilir ve bunları kendi şirketinizin iş yapış biçimine göre değiştirebilirsiniz. Size tavsiyemiz bu 5 soruyu sık aralıklarla iş planınıza sormanız ve iş planınızın hala dostunuz olup olmadığından emin olmanız.

ITA

Barış Ata Terun

Klavye ve Fare Kullanmanın 10 Doğru Yolu

İş dünyası dijital çağa taşındığından beri çoğu kişi işlerinin büyük bir bölümünü bilgisayar üzerinden hallediyor. Ancak farenin ve klavyenin yanlış kullanılması birçok zorluğa sebep oluyor.



Günümüzde, pek çok kişi ofisten dışarı bile çıkmadan, işlerini bilgisayarlar üstünden yürütüyor. Bilgisayar kullanımı, hemen her şeyi pratikleştirse de, fare ve klavye gibi arabirimlerin yanlış kullanımı insan sağlığı ve iskelet sistemine önemli zarar verebiliyor.

Bu nedenle sizlerle arabirimleri doğru kullanarak, iskelet sistemine zarar vermemenin ve konfor içinde çalışmanın on basit ipucunu paylaşacağız.

1- Klavye ve monitörü tam önünüze yerleştirin. Fare da onlarla aynı hizada bulunsun. Doğru kullanım için klavye ve fare aynı hizada konumlanmalıdır.
2- Bileğinizi düz bir çizgide tutun.
3- Bilgisayar masanızı ve sandalyenizi klavye ve fareyle doğru hizada ayarlayın.
4- Fareyi kolayca ulaşabileceğiniz bir yere yerleştirin. Arabirimi kullanırken dirseğiniz yan tarafta konumlanmalıdır.
5- Elinizi iyi destekleyin ve omzunuzu rahat bir pozisyonda tutun
6- Belli periyotlarda bir, ellerlinizi ve kollarınızı gevşek bırakın ve rahatlayın
7- Rahatlık hissini çalışmalarınıza da yansıtmaya çalışın
8- Sürekli yazı yazmak yerine, kısa yol tuşlarından sıklıkla faydalanın. Sürekli yazı yazmak bileğinizde daimi bir baskı yaratacak ve yaralanma riskinizi kayda değer biçimde yükseltecektir.
9- Klavye ve fareyi kullanırken dirseğinizi ve elinizi sert ve keskin yüzeylere yaslamamaya dikkat edin
10- Fareyi kullanırken dirseğinizin hemen yan tarafta olduğuna emin olun. Bileğinizi düz ve rahat tutun. Bükme hareketlerinden kaçının. Omzunuzu gevşek tutun ve silkinme tarzı hareketlerden mümkün olduğunca kaçının.

Bu on önemli ipucunun yanında size faydalı olabilecek başka noktalardan da bahsetmek istiyoruz:

* Normal bir klavyenin masadan yüksekliği en az 3 santimetre olmalıdır. Daha düşük yükseklik, bileğin gereğinden fazla bükülmesine sebebiyet verir.

* Avuç içi ya da kol bölümünden klavyeye destek veren platformların kullanılması tavsiye edilebilir.

* Profesyonel klavye kullanıcıları, özellikle ergonomik klavye tercih etmelidir.

* Avuç içinizi yukarı veya aşağı doğru döndürme hareketini çok sık tekrarlamayın.

* Kullandığınız klavye farenin eliniz için çok büyük veya küçük olmamasına dikkat edin. Optimal bir boyutu tercih edin.

Notebook ve netbook bilgisayarlarda konforlu kullanım

Notebook ve netbooklar, ofislerde masaüstü bilgisayarlardan daha sık kullanılıyorlar. Fiyatları eskisine göre çok daha uygun ve taşınabilir olmaları büyük avantaj. Kompakt yapıları, çalışanlar için pratiklik anlamına geliyor.

Çok sık laptop kullanan birisiyseniz, dizüstü bilgisayarınızı doğru bir yükseklik ve doğru görüş açısında kullanmanız sağlığınız için büyük önem taşır. Doğru biçimde netbook-notebook kullanımı, bilgisayar kullanımından kaynaklanan bazı sağlık problemlerinin üstesinden gelmeye yardımcı olacaktır.

Netbooklar ve notebooklar, kompakt ve pratik kullanımlara rağmen masaüstü bilgisayarlara göre çok daha az ergonomiktirler. Masaüstü bilgisayarlarda, her birim kişiye uygun olarak seçilebilir ve konfor sağlanabilir. Ne var ki notebook ve netbooklar belli yerleşimlere izin verir. Notebook ve netbooklarda iki arabirimi birbirinden ayırmak olası değildir. Sağlıklı kullanım için bu tür cihazlara, ek klavye ve fare alınması tavsiye edilebilir. Böylece taşınabilir bilgisayarınızın touch pad ve klavye ömrü uzar.

Kullanım ipuçları

1- Taşınabilir bilgisayar kullanırken, hareketsizliğin zararlarından kurtulmak için düzenli periyotlarda mola verin ve vücudunuzu hareket ettirin.

2- Netbook veya notebook ekranından 45 santim ile 1 metre arasında bir uzaklığı tercih etmek göz sağlığı için önem arz eder.

3- Başınızı ve boynunuzu gevşetin ve rahat pozisyonda tutun. Omuriliğinizin ve boynunuzla eğilme ve bükülme hareketleri yapmaktan kaçının.

4- Yazı yazarken bilekleriniz ve dirsekleriniz klavye ile aynı düzeyde ve doğrultuda olmalıdır.

5- Eğer sandalyenizi yükseltmeniz gerekirse ve ayaklarınız boşlukta kalırsa, ayaklarınızı dayamanız tavsiye edilir. Kol destekli bir sandalye tercih edilebilir. Bacaklarınız havada asılı olursa kaslarınıza gereğinden fazla yüklenme olabilir.

6- Daha önce de belirttiğimiz gibi dizüstü bilgisayara harici bir klavye ve fare takarak rahat bir kullanım pozisyonu oluşturulabilir.

7- Touch pad kullanmak yerine harici fare kullanmalısınız zira touch pad, bileğinizin çok daha fazla bükülmesine ne olabilir.

8- Dizüstü bilgisayarınızın ekranına güneş ışığı ve görüş açınıza göre doğru eğim vermelisiniz.

9- Dizüstü bilgisayarınızı koltukta otururken kullanıyorsanız, yazarken kolunuzun altına bir tane destek yastığı koymanızı önemle tavsiye ederiz.

10- Yazı yazarken ellerinizi ve bileklerinizi doğru pozisyonunda tutun ve koltuk desteğinizi kullanarak dillendirin.

11- Dizüstü bilgisayarınıza isminin hakkını vermeyin. dizlerinizin üstüne koymayın. Piyasada satılan, dizüstü desteklerinden satın alabilir veya masada çalışabilirsiniz.

12- Netbook ve notebooklar, vücudunuzu rahatsız edecek düzeyde ısı üfleyebilir. Kompakt bir soğutma sisteminden faydalanın.

Taşıma ipuçları

Laptopunuzu taşırken faydalı olabilecek bazı ipuçları:

1- İskelet sisteminize zarar vermemek için, notebook veya notebook'un gereksiz parçalarını ayırın. Örneğin, cihazınızı elektrik sistemine bağlayacaksanız bataryayı çıkarın. Böylece pil ömrünü de uzatabilirsiniz.

2- Cihazınızı sadece elinizde taşımayın. Dizüstü bilgisayar çantasında taşıma kayışları olmasına özen gösterin.

3- Kaslarınız üzerindeki ağırlığı ve baskıyı azaltmak için netbook veya notebook'unuzu belli zaman aralıklarıyla her iki omzunuzda da taşıyın.

Bilgisayardan kaynaklanan sağlık sorunları

Bilgisayarların aşırı kullanıma, sağlığa zarar verebilir. Bu zararlar arasında göz ve kas iskelet sistemi sorunları önde gelirken, kişilik ve sosyal sorunlar da öne çıkar.

Bilgisayar kullanımıyla ilişkili sağlık sorunlarının bir kısmı, sabit ve yanlış pozisyondan ve hareket etmemekten kaynaklanır.

Bu durum sağlık için risk oluşturmaktadır. Hafif bir ağrıdan şiddetli ağrılara kadar değişik düzeyde işlev zorluğuna yol açabilir. İlk dönemde ağrılar yorgunlukta ortaya çıkıp işi bırakınca kaybolurken, daha uzun dönemde ağrılar işin başlangıcı ile birlikte ortaya çıkar. İleri seviyede ise ağrılar sürekli hale gelebilir.

Bilgisayar kullanıcılarının maruz kaldığı bir diğer zararlı etken elektromanyetik dalgalardır. Bu cep telefonlarında da sıklıkla karşılaştığımız SAR değeri, yani elektro-manyetik radyasyon oranıdır. Ekranlarının oluşturduğu elektromanyetik alanlar, insan vücudu yüzeyinde havadaki toz parçacıklarını çeken bir elektriklenme oluşturur

Sağlığa zararlar, temel olarak üç grupta toplanabilir: Fiziksel risk etmenleri arasında; kas gücünün aşırı kullanılması, uygun olmayan duruş biçimi, uzun süre bilgisayar karşısında ara vermeden çalışmak yer alırken, ruhsal risk etmenleri arasında; aşırı iş yükü, stres ve insan ilişkilerinden uzaklaşma sayılabilir. Çevresel etmenler arasında gürültü, oda ısısı, nemi, aydınlatması ve SAR yer alır. ITA

Hasan Selman

Türkiye'nin Kapsama Haritası

Son dönemlerdeki teknoloji ataklarıyla bir adım öne çıkan ve 3G ile tanışmasının 2. yılını kutlayan Türkiye, rekabet ortamının getirdiği ivmeyle kapsama kalitesini ve haritasını geliştirmeye devam ediyor.

Dünya için mobil teknolojilerin hikayesinin başlangıcı 1980'li yılların başlarına dayanıyor. O dönemde ülkeler teknolojinin kendilerini ileri taşıyacağını benimsedikleri için birçok atılım yapmaya başlamışlardı. Ancak global bazda süregelen iletişimsizlik ve dayanışma eksikliği, teknoloji konusunda ileriye gitme amacıyla birleşince teknolojinin gelişmesine elverişsiz bir ortam yaratıldı. Bu durumun GSM konusundaki geri dönüşü ise, her ülkede diğerlerinden farklı ve uyumsuz sistemlerler şeklinde gerçekleşti.
GSM konusunda atılımlar gerçekleştiren ülkeler, kablosuz telefon görüşmelerini başlatarak üst düzey iletişim çağını kendileri için başlattılar. Kapıdaki iletişim çağı artık etkisini hissettiriyordu ve bu lokal teknolojiler mevcut farklı ve uyumsuz yapılarıyla geliştirilmeye devam edilirse ülkeler arasındaki uçurumların gelecekte daha da büyüyeceği kolaylıkla öngörülüyordu.
80'lerin ilk çeyreğinde az önce bahsettiğimiz ve buna benzer kaygılar nedeniyle kapalı kapılar ardında konuşulmaya başlayan Avrupa Birliği düşüncesi gün yüzüne çıktığında ilk etki konulardan bir tanesi de iletişimdi. AB'nin o dönemdeki yol haritasının büyük bir bölümünü standardizasyon çalışmaları oluşturuyordu, GSM konusunda da tüm Avrupa'nın kullanacağı elverişli ortak bir sistem geliştirilmesine karar verildi. Fransa önderliğinde Conference Europeenne des Postes et Telecommunications adında bir kurum hayata geçirildi ve Batı Avrupa ülkelerinin kullanacağı ortak bir sistem için çalışmalar başladı. 1982'de çalışmalar sonlandı, Conference Europeenne des Postes et Telecommunications'ın adı Groupe Spéciale Mobile olarak değiştirildi. Geliştirilen sisteme ise kurumun isminin kısaltması olan ''GSM'' adı verildi.

GSM'in standart haline gelmesi

Batı Avrupa'nın GSM teknolojisini standart haline getirmesi ve oldukça başarılı sistemler kurulması, GSM'in yaygınlaşmasını hızlandırdı. 1984 yılında Fransa ve Almanya arasında imzalanan ortak geliştirme anlaşmasıyla Almanya da standardizasyon çalışmalarına dahil oldu. Almanya'dan 2 yıl sonra Birleşik Krallık ve İtalya da GSM hareketine katılma kararı aldı.
İlk GSM sistemi olan GSM 900 Avrupa'nın önde gelen ülkeleri tarafından kullanılmaya

başlanmıştı. 1987 yılında Groupe Spéciale Mobile, 13 ülkeden 15 temsilciyi Paris'e GSM standardizasyonuna katılmaları ve sistemi onlara göre şekillendirmeyi teklif etmek için davet etti. Kongreden çıkan kararlar, GSM'in küresel bir hal almasına sebep oldu. 1989 yılında Groupe Spéciale Mobile komitesi isim değişikliğine giderek European Telecommunications Standard Institute (Avrupa Telekomünikasyon Standartları Komitesi) adını aldı.

Türkçe karakterler GSM alfabesinde yer almadı

90'ların başında ülkeler birbiri ardına GSM'i standart olarak kabul ediyor ve gelişimlerini bu yönde yapıyorlardı. Yine bu dönemde ABD'nin ve Güney Amerika'nın GSM'i benimsemesiyle teknolojinin ve lokal pazarların gelişimi ivme kazandı. Farklı ve birbirinden uyumsuz sistemlerle tekel olan birçok şirket pazar paylarının çok büyük bir bölümünü kaybederek GSM teknolojisini benimsemek durumunda kaldılar. Japonya ise standardizasyonu ülke genelinde benimseyerek GSM'e katılmadı ve Japonya genelinde kullanılması için bir sistem geliştirdi. GSM'in yayılma süreci milenyuma kadar sürdü. Cep telefonlarının yeni yeni özellikler kazanması ve GSM standartını kabul eden ülkelerin artması, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Avrupa Telekomünikasyon Standartları Komitesi'nin Paris'te toplanmasını gerektirdi.
1998 yılında toplanan komitenin amacı, cep telefonlarına küresel standartlar getirmekti. Katılımcı ülkelerin hemen hepsi alfabelerindeki özel karakterleri GSM alfabesine sokabilmek için kongrede ter döktü. Birçok ülke önergeler sundu ve bunlardan çok büyük bir çoğunluğu kabul edildi. Rivayete göre Türk heyeti kongre saatini unutup şehir turuna dalınca, Türkçe'de bulunan 7 özel harf; "ı, ğ, ş, İ, ç, ö, ü" GSM alfabesinde kendine yer bulamadı. Bu rivayet doğru mu yoksa komite Türk heyetin önergesini kabul etmedi mi bilinmez ancak sonuç olarak yaratılan Unicode isimli alfabede Türkçe'ye özgü 7 harf yer almadı. GSM'in bu kadar çabuk ve hızlı kabul edilmesinin altında yatan sebep ise sistemin o dönem aktif olan diğer sistemlere nazaran çok daha avantajlı olması. O zamana kadar hiçbir sistemde kullanılmayan sayısal kipleme kullanılan GSM, ses kalitesini son derece artırıyor. Dönem itibariyle radyo frekanslarını en iyi kullanan iletişim sistemi olan GSM'in temel yapısında bulunan şifreleme özelliği, konuşmaların 3. parti kişi ve kurumlar tarafından "izin verilmediği" takdirde dinlenmesini önlüyordu. Bu özellik o dönem oldukça ilgi çekiciydi ve sistemin standart olması için tek başına bile yeterli bir sebep olarak görülebilirdi.
Tüm bunları bir kenara bıraktığımızda GSM'in ilk uluslararası kablosuz sesli iletişimi imkanlar dahiline alması iletişim çağının başlamasındaki yegane sebepken,

lokal pazarları dışa dönük hale getirerek rekabet ortamının her daim yüksek tempoda devam etmesini sağladı. Dünyanın ortak tercihi olan nadir konulardan biri olarak dikkat çeken GSM sistemi, başlatıldığı dönem itibariyle Avrupa Birliği fikrinin güçlenmesine dahi katkı sağlayarak teknolojinin dünyayı her konuda sarmalamaya başlayan modele bürünmesinin öncülerinden biri oldu.

GSM'in Türkiye macerası

1994 yılında Türkiye'nin ilk GSM operatörü Turkcell kurulduğunda, yatırımcılar dünyadaki örnekleri göz önünde bulundurarak bu pazarın gelecekte etkisini ne denli artıracağını ve pazarın kısa ve uzun vadede oldukça kazançlı olacağını biliyorlardı. Türkiye'de yeni bir hareket başlıyordu ve dünya standartlarının yakalanması için yatırımlar başlamıştı.

3G Avrupa'ya 2003 yılında giriş yapmasına rağmen, Türkiye'ye gelişi 2009 yılında bir hayli gecikmeli olarak gerçekleşti.

2G ile macerasına başlayan Turkcell'in Türkiye'de GSM adına çalışmasına aynı yıl Telsim de katıldı. Telsim'le birlikte Türkiye'de gerçek anlamda bir GSM pazarı yaratılmış oldu ve rekabetin itici gücüyle birlikte yatırımların ardı arkası kesilmeyerek iki firma tarafından da dünya standartlarının yakın takipçisi olmaya yönelik hamleler yapıldı. Turkcell'in Telsim'in önüne geçtiği dönemde, Türkiye GSM pazarında bir durgunluk dönemi başladı. Turkcell masada ne var ne yok almaya başlamışken, GSM'in globale dönük yapısı Vodafone'un pazara girmesini sağladı. Ardından Aria ve Aycell'in pazara girmesi ve çok kısa bir süre sonra güçlerini birleştirerek 2004 yılında AVEA'yı oluşturması, Türkiye GSM pazarını yeniden ama daha önce hiç olmadığı kadar canlandırdı.

Dünya 3G ile tanışıyor

3G ilk olarak Japonya'da geliştirildi. 2001 yılında kullanıma alınan 3G teknolojisi, 2002 yılında ABD'de, 2003'te ise Avrupa'da kullanılmaya başlandı. 2G'nin ardından gelen 3G'nin getirdiği en büyük yenilik ise, iletim odağının sesten dataya kaymasıdır. Mobildevrimle birlikte hareket eden GSM'in oldukça işlevsel bir hamlesi olan 3G, 2G'ye nazaran daha yüksek düzeyde güvenlik sağlıyor.
3G ağ altyapısının güvenliği dışında,

İlter Terzioğlu

Turkcell Şebeke Operasyonlarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Türkiye'nin lider iletişim ve teknoloji şirketi Turkcell olarak kurulduğumuz günden bugüne kadar yaptığımız yatırımlarla Türkiye'nin her köşesine hizmet götürmek üzere çalışıyoruz. Turkcell olarak global krizin en yoğun yaşandığı 2009 yılında bile yatırımlarımızda hız kesmedik. 2 yıl gibi bir sürede 11 yılda inşa ettiğimiz 2G istasyonu kadar 3G istasyonu kurduk ve bugün itibariyle nüfusun %85'ini 3G ile kapsıyoruz. Diğer operatörlerle aramızda da çok ciddi fark var. 3G de en yakın rakibimizden yaklaşık 5 Milyon daha fazla müşteriye ulaşıyoruz. Ayrıca sahip olduğumuz A tipi lisans ile dünyanın en kaliteli operatörlerinden biriyiz.. Sahip olduğumuz en geniş frekans bandı ile 3G'de HSPA+ teknolojisi sayesinde 168 Mbps hızlara erişebilecek tek operatörüz. 2G kapsamasında ise Türkiye nüfusunun %99.07'sine ulaştık. Bu kapsama oranları ile mobil iletişim sektörünün lider operatörüyüz.

Türkiye'ye yayılan 25.500 civarında baz istasyonuyla, nüfusu 1.000 ve üzerinde olan yerleşimlerin tümünü kapsayan Türkiye'deki tek GSM operatörüyüz. Nüfusu 500-1000 arası olan 5857 yerleşimin 5600 adedini yani %95.6'sını kapsadık. Türkiye'deki toplam 34.191 köyün 30.076'sını kapsayarak, %88'ine Turkcell hizmet ve kalitesini ulaştırdık. Nüfusu 1.000 kişinin altında olan 28.321 yerleşim yerinde de kapsamamız mevcut. Turkcell, kapsama gücü ile mobil iletişim sektörünün lider operatörü olarak yoluna devam ediyor. Sadece kapsamada değil, hizmet kalitesini de yükseltmek amacıyla yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Çift Taşıyıcı (Dual Carrier) sistemi ile mevcut hızımızı ikiye katlayarak 43.2 mbps'e çıkardık. Türkiye çapında HD ses kalitesini ilk olarak hayata geçiren operatörüz. Birçok konuda müşterilerini ilklerle tanıştıran operatör olarak, gelecek dönemde de Turkcell kalitesinde hizmet vermeye devam edeceğiz.

Sadece bugüne değil geleceğe de yatırım yapıyoruz. Yüksek hızda mobil erişim ihtiyacını destekleyecek geleceğin teknolojileri için bugünden hazırlanıyoruz. Bu nedenle dünyadaki en yeni teknolojileri ve gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Önümüzdeki dönemde 4. Nesil Mobil İletişim (4G) teknolojisinde de Türkiye'de öncü olmak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Dünyanın en hızlı mobil genişbant teknolojisi olan ve 4G olarak kabul edilen Long Term Evolution (LTE) çalışmalarımız kapsamında 2010 yılında Ericsson ile Türkiye'deki ilk LTE denemelerini gerçekleştirdik ve mobil ortamda saniyede 170 Mbps hızlara ulaşan ilk operatör olduk. Şu anda dünyada küçük çapta ticari denemeleri yapılmakta olan LTE teknolojisi, müşteri açısından en verimli şekilde ve en uygun maliyetlerle kullanılabilecek olgunluğa erişmesiyle beraber Turkcell tarafından müşterilerine sunulabilecektir. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK) bu yönde vereceği karar sonrasında müşterilerimize 4G hizmeti sunmakta öncü olmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Turkcell'in A tipi lisansla sahip olduğu 20 Mhz genişliğindeki frekans, 3G'nin devamında HSPA+ Advanced olarak adlandırılan 168 Mbps desteği 4G'ye geçişte bizi rakiplerimizden bir adım öne çıkaracaktır.

uçtan uca güvenlik de İMS gibi uygulama çerçevelerine erişildiğinde sağlanıyor. 2G teknolojisi veri aktarımından çok ses aktarımı üzerine odaklanıyordu ancak 3G mobil internet yeterliliği sayesinde bu konuda bir evrimin başlamasını sağladı. 3G'de odak sesten dataya kayarak yeni nesil mobilite ortaya çıktı. 3G teknolojisine dönüşümde ara geçişler söz konusu olsa da GSM ile mobil dönüşümün paralel olarak geliştiği aşikar.

Türk kullanıcılar 3G'yi sevdi

3G Avrupa'ya 2003 yılında giriş yapmasına rağmen, Türkiye'ye gelişi 2009 yılında bir hayli gecikmeli olarak gerçekleşti. Görüntülü görüşme özelliğiyle Türkiye'de büyük merak toplayan ve daha hizmete alınmadan ilgi odağı olan 3G'nin ilk ihalesi Telekomünikasyon Kurumu tarafından Eylül 2007'de gerçekleştirildi. Ancak o dönem 3G ihalesine katılan tek istekli Turkcell'di ve yalnız olduğu ihaleyi kazandı. 3G A tipi lisans için 321 milyon Euro teklif eden Turkcell ihaleyi kazansa da; B, C ve D tipi lisanslar için hiçbir katılımcının olmaması ihalenin iptal edilmesine sebep oldu. Telekomünikasyon Kurumu 3G ihalesinin iptal edilmesine gerekçe olarak, ihaleye tek bir isteklinin katılımını gösterdi ve kararlarının rekabet koşullarının oluşmaması, tüketicilerin korunması ve kamu yararının gözetilmesi olduğunu yazılı açıklamayla beyan etti.

Gökhan Öğüt

Vodafone Bireysel Müşterilerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

2009 yılından bu yana müşteri odaklı stratejik programımızı uyguluyoruz ve tüm iletişim faaliyetlerimizin temeline kayıtsız şartsız müşteri memnuniyetini yerleştiriyoruz. Dolayısıyla kapsama haritamızı genişletirken de tamamıyla müşteri memnuniyeti faktörüne odaklanıyoruz. Bu çerçevede, Vodafone Grubu'nun küresel akıllı şebeke altyapı stratejisini Türkiye'de uyguluyor ve şebeke ağımızı sürekli olarak geliştiriyoruz.
Son bir yılda toplam baz istasyonu sayımızı yüzde 31 oranında artarak 21 bin 200'e, kapsama altyapımızı ise son 3 yılda 3 katına çıkardık.

2009'un başından bu yana uyguladığımız kayıtsız şartsız müşteri memnuniyeti odaklı program kapsamında, beş stratejik kulvarda hareket ediyoruz. Bunların arasında en önemlilerinden biri de şebekemizde yaptığımız yatırımlar sayesinde Vodafone Grubu'nun akıllı şebeke teknolojilerini Türkiye'ye aktarmak.
Şebeke optimizasyonu ve yönetimindeki öncü operatör konumumuza paralel olarak, şebekemizi izlemek için en ileri iletişim teknolojilerini kullanıyor, müşterilerimize sunduğumuz servislerin kalitesini yüzde yüz sağlıklı şekilde kontrol edebiliyoruz. 20 farklı servis için günde 100 bin otomatik test yapan 49 saha takımımız bulunuyor ve bu sayede, servis kalitemizde haftada 500'ü aşkın iyileştirme aksiyonu alabiliyoruz.

Temmuz 2009 itibarıyla 81 il merkezinde eş zamanlı hizmete giren 3G akıllı şebeke ağımız, bugün Türkiye nüfusunun yüzde 78.6'sını kapsıyor. 2010 – 11 mali yılında gerçekleştirdiğimiz 1 milyar TL'nin üzerindeki yatırım programı ile Türkiye'de en çok yatırım yapan mobil operatör olduk. Bu yatırımların katkısıyla, bugün yaklaşık her iki Vodafone abonesinden biri, sürekli besleyip geliştirdiğimiz 3G ağımızdan hizmet alabiliyor.

2010 - 11 mali yılında şebeke ağına 1 milyar TL'nin üzerinde yatırım yaparak Türkiye'nin en fazla yatırım yapan operatörü olduk. Yeni nesil teknolojilerin üretilmesi konusunda üstlendiğimiz öncü rolün bilinciyle, kesintisiz teknoloji yatırımlarımızı 2011-12 mali yılında da sürdürüyoruz. Yaptığımız yeni teknolojik yatırımlarla Vodafone Grubu'nun küresel "akıllı şebeke altyapı" stratejisini Türkiye'de uygulayarak toplam baz istasyonu sayımızı bir yılda yüzde 31 oranında artırdık ve 21 bin 200'e çıkarttık. Böylelikle nüfus kapsamamızı 2G'de 14 bin 100 baz istasyonuyla yüzde 98,84'e; 3G'de ise 7 bin 100 baz istasyonu ile yüzde 78,6'ya yükselttik. 3G konusunda son olarak geçtiğimiz sene dünyanın en gelişmiş yazılım ve mobil cihazlarını kullanarak, Uzun Vadeli Evrim (Long Term Evolution – LTE) teknolojisinin testini başarıyla gerçekleştirdik. Test kapsamında, internete video yükleme ve büyük dosya ekleyerek e-posta gönderme gibi işlemlerin LTE teknolojileri ile birlikte 10 kata kadar daha hızlı gerçekleştirildiğini göstermiş olduk. LTE teknolojisi, mevcut teknolojilerden farklı olarak, sadece yüksek veri indirme hızında değil, ayrıca yüksek veri yükleme ve düşük paket gecikme süresi ile de öne çıkan bir teknoloji. Mobil iletişimde yeni bir çığır açmaya hazırlanan LTE teknolojilerinde de öncülüğü elimizde tutuyor olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz.

Avea ve Vodafone'un ihaleye katılmama sebebi ise, 3G'den önce numara taşıma sisteminin getirilmesini istemeleriydi. Numara taşınabilirliği gelmeden üçüncü nesil ihalesi yapılmasının adil rekabet şartlarına uymadığı gerekçesiyle ihaleye katılmayarak, Turkcell'in kazandığı A tipi lisansın iptal edilmesini sağladılar. Turkcell'in tek başına 3G'yi başlatamaması şirketin avantajını yok ederken; pazarın canlılığı, rekabetin adil olmasını ve mobil teknolojiler konusundaki gelişimi güvence altına aldı. Numara taşıma sisteminin başlatılmasının ardından Telekomünikasyon Kurumu, Ulaştırma Bakanlığı'yla birlikte yeni bir ihale açtı. Bu sefer Turkcell'in yanı sıra Avea ve Vodafone da ihalede hazır bulundular ve ihale herhangi bir aksaklığa uğramadan sonuçlandırıldı. Turkcell verdiği 858 milyon TL ile A tipi lisans alma hakkı elde ederken, Vodafone 600 milyon TL ile B, Avea ise 512 milyon TL ile C tipi lisans aldı. İhale sonunda devletin kasasına 1 milyar 970 milyon TL girdi.
Yeni ihalenin şartlarına eklenen; 3G lisansı almaya hak kazanan şirketlere 500 Ar-Ge mühendisi çalıştırma zorunluluğu getiren madde ise Türkiye'nin GSM konusundaki gelişmelerinin yol haritasını tahmin edilebilir kıldı.
2009 yılında Türk kullanıcılara sunulan 3G, ilk olarak görüntülü görüşme özelliğiyle

oldukça popüler olurken, daha sonra dünyada olduğu gibi data akışının büyük bir bölümü mobil internet ağırlıklı olmaya başladı. Ayrıca operatörlerin birbiri ardına sunduğu cazip tarifler, 3G kullanımının hızla artmasını sağladı.

Ancak Türkiye'de 3G kullanımının kırılma noktası GSM operatörlerinin cihaz atakları oldu. Dünya çapında üreticilerin popüler cihazlarını kontratlı olarak internet paketleriyle kullanıcılara sunan operatörler, Türk insanını hem akıllı telefonla hem de mobil internetle, yani mobil devrimle tanıştırdı.

Ardından Vodafone ve Turkcell'in kendi markasıyla satışa sundukları uygun fiyatlı, internet odaklı ve diğer üreticilerin ürünleriyle yarışacak seviyede olan akıllı telefonları, 3G kullanımının had safhaya ulaşmasını sağladı.

4G'nin diğer GSM standartları gibi hücresel bir ağ sistemi kullanması ve 3G'de görülen kapsama alanı sorununu çözmesi bekleniyor.

Türkiye mobil devrime ayak uydurdu

3G konusunda son derece büyük yatırımlar gerçekleştiren GSM operatörleri, her firmanın akıllı telefon ve tabletlerini ülkemize hızlıca getiriyorlar. GSM konusunda dünya standartlarını geç yakalamış olan Türkiye oldukça hızlı ilerleyerek mobil devrime ayak uydurdu. Ancak Türkiye'nin yabancı şirketlerin odağı haline gelmesi yalnızca cihazların ülkemize çabuk gelmesiyle gerçekleşmedi. 3G ile mobil iş sistemleri için temel gereksinimler de mevcut hale geldiğinden, bilişim teknolojilerinin mobil çözümleri de Türkiye'ye giriş yaptı. Bu da mobil iş ve mobil şirket kavramlarını dolayısıyla da yeni nesil iş yapma şekillerini ülkemize kazandırdı.

Geleneksel iş süreçlerinde çalışanın tam performans ile faaliyet gösterebilmesi için ofiste ya da evde, özetle sabit bir yerde bulunması gerekiyor. Bu nedenle çalışanlar dışarıda olduklarında aktif olarak iş yapamıyorlar. Ancak mobil devrimin

dönüşümünü tamamlayarak devinim halini alması, iş dünyasının da bu teknolojilerden fazlasıyla yararlanabilmesine olanak tanıdı. Mobil teknolojileri iş süreçlerine entegre eden şirketler, çok daha hızlı iş süreçlerine kavuşurken, çalışanları da nerede olurlarsa olsunlar aktif olarak faaliyet gösterebiliyorlar.

Geçmişten günümüze yeni mobil teknolojileri bünyesine katan şirketlerin, iş süreçlerinde daha hızlı ve başarılı oldukları aşikar. Mobil teknolojiler geliştikçe, iş süreçleri de hızlanıyor. Eskiden bir avantaj kapısı olan mobil teknolojilerin iş dünyasındaki şimdi durumu ise çok daha kritik bir hal aldı. Hatta günümüzde bir şirketin mobil teknolojileri iş süreçlerinin dışına itme lüksü olmadığını da rahatlıkla söyleyebiliriz.

Turkcell CEO'su Süreyya Ciliv şirketlere özel olarak geliştirdikleri iş yapma şekli MobilŞirket'i tanırken mobil teknolojilerin iş dünyasına yaptığı etkileri çok güzel bir şekilde betimliyor: "Çevik, akıllı, rekabetçi, verimli bir şirket olmak için teknolojiyi ve mobil iletişimin sunduğu olanakları iş süreçlerine entegre edecek şirketlerin zaman içinde nasıl fark yarattıklarını hep beraber göreceğiz."

Sırada 4G var

Türkiye GSM pazarındaki sıkı rekabet, operatörlerin hamlelerinin itici güç olmasına sebep oldu. Birbirlerini etkileyen hamleler, tüm operatörlerin aynı çizgide kendi tarzlarıyla ilerlemesini sağlıyor. Bu bağlamda 4G konusunda da farklı bir durum olması beklenemez.

4G'nin diğer GSM standartları gibi hücresel bir ağ sistemi kullanması ve 3G'de görülen kapsama alanı sorununu çözmesi bekleniliyor. Dünyada varyasyonlarının henüz ufak çaplı ticari denemeleri başlayan 4G'ye yönelik Türkiye'de de çalışmalar başladı.

BTK'nın vereceği karar sonrasında başlayacak olan 4G'nin ne zaman kullanıma sunulacağı henüz bilinmese de, operatörler bazında 3G'ye geçişte yaşanılan sorunların bu sefer yaşanmayacağına kesin gözüyle bakılıyor. Çünkü tüm GSM operatörleri 4G için bir takım hazırlıklar ve denemeler gerçekleştiriyorlar.

Dünyada şu an WiMax, Flash-OFDM, 3GPP'de UMTS ve IEEE 802.20 gibi ticari 4G standartları bulunuyor. Bu standartları dünya nüfusunun ortalama %40'ı kullanıyor ve Türkiye de önümüzdeki dönemlerde 4G'li olacak. ITA

EMEA Bölgesi ve Türkiye Dell İçin Ne Kadar Önemli?

Dell EMEA bölgesini odağına alarak yol haritasını çiziyor.

Geçtiğimiz ay Michael Dell yaptığı bir açıklamada "Biz PC'den İbaret Değiliz." dedi. İlk başta insanı şaşırtan bu cümleyi biraz daha düşünen herkes için, Dell'in veri merkezleri ve sunucu konusunda yaptığı yatırımların karşılığını aldığını anlamak pek de zor olmamıştır.

1984 yılında kurulan Dell dünyanın en prestijli bilişim firmalarından bir tanesi ve bilinirliği de en üst seviyede. Ancak Dell'in yenilikçi yapısı onun daha çok son kullanıcı ürünleriyle tanınmasına bilinmesine sebep oldu. Michael Dell'i bile yaptığı açıklamalara bakılırsa çileden çıkaran bu durum şaşırtıcı çünkü Dell kurumsal teknolojiler konusunda da çok büyük atılımlar ve yatırımlar gerçekleştiren, bunların geri dönüşlerini de alarak başarısını lanse eden bir firma.

HP'nin ardından dünyanın en büyük kişisel bilgisayar üreticisi olan Dell'in HP'nin aksine son kullanıcı odaklı bir firma sanılmasını biz tarih etmenine bağlıyoruz.1939'da kurulan HP, kurumsal teknolojiler konusunda da herkes tarafından odak alınırken, son kullanıcı tarafında da güvenilirliği sembolize ediyor. Oysa ki Dell'in de insanlar tarafından kurumsal tarafta da oldukça ciddi olduğunun bilinmesi gerekiyor. Sonuçta Fortune'un derlediği dünyanın en büyük 500 şirketleri listesinin büyük bir bölümü Dell'in çözümlerine başvuruyor. Ayrıca Dell bu listede 41. sırada.

2009 yılında çift haneli bir düşüş yaşayan Dell, ardından yükseliş planını yürürlüğe geçirdi. Bu yıl net kârını üçe katlamayı başaran firma, Bir önceki yıla göre %22, genel tahminlere göreyse 300 milyon dolar artış ile 15.5 milyar dolar gelir açıkladı. Konumuzla alakalı ve son derece ilginç olan nokta ise; Dell'in Tüketici (Son kullanıcı) Bölümü, firmanın başarısız olan tek operasyonu olarak göze çarpıyor. Bunun yanı sıra; Kurumsal Birim, Kamu-Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Bölümleri ise sırasıyla %38, %21 ve %25'lik gelir artışı elde ederek başarı grafiğini sürdürdüler.

İyi sonuçların ardından yatırımlarına hız kazandıran Dell; Kace, Equal Logic, Compellent, Perot Systems, Ocarina, Silver Systems'i satın alarak daha iyi bir Dell için elini cebine attı. Ancak Dell'in gelirlerinin büyük bir bölümünün, diğer pazarlara oranla açık ara daha hızlı büyüyen EMEA bölgesinden geldiğini ve firmanın yükselişte olan ülkelere verdiği önem biliniyor. Michael Dell "Biz PC'den İbaret Değiliz." çıkışını yaptıktan kısa bir süre, Dell Başkan Yardımcısı ve EMEA Gelişen Pazarlar Genel Müdürü Michael Collins Türkiye'ye gelerek Dell Türkiye Genel Müdürü Murat Mediçeler'in konuğu oldu. Biz de IT Advisor olarak bu fırsattan istifade ederek, Dell'in EMEA bölgesinde ve Türkiye'de; son dönemde neler yaptığını, ne durumda olduğunu ve yol haritasını öğrenmek adına Collins'i ve Mediçeler'i ziyaret ettik.

Michael Collins, Dell'in; Rusya, Orta ve Doğru Avrupa, Türkiye, Orta Doğu ve tüm Afrika ülkelerindeki işlerinden sorumlu olan ve daha önce 7 yıl IBM için çalışan bir iş dehası. Ağustos 2002'de Dell ailesine katılan Collins 6 yılda, Orta Asya'da 10 kişilik ekiple 100 milyon Dolar değerinde olan Dell'i, bölgede 100 kişiyi aşkın ekibiyle 900 milyon Dolar değerine taşıyarak firmayla bütünleşti. Bu 6 yıllık süreçte Dell'in IT çözümlerinden elde ettiği kazanç %33 oranında artış gösterdi.

Başarılarıyla Dell tarihine adını yazdıran Collins ve Dell'i Türkiye'de daha ileriye taşıyan Mediçeler'le oldukça keyifli ve yapıcı bir sohbet gerçekleştirdik.

Michael Collins

Murat Mediçeler

Ne zamandan beri şu anki görevlerinizin başındasınız?

Michael Collins: 2 buçuk yıldan bu yana gelişmekte olan pazarlardan sorumluyum. Türkiye de uzun zamandır gelişmekte olan pazarlardan bir tanesi. Çalışmaya başladığım günden bu yana bu bölgedeki sorumluluklarımı yerine getirmek için çaba gösteriyorum.

Murat Mediçeler: 1 yıldır Türkiye'den sorumluyum ancak son 5 yıldır Dell için çalışıyorum.

Dell için EMEA bölgesi ne ifade ediyor?

Michael Collins: Aslına bakılırsa EMEA bölgesi küresel pazarın çok önemli bir parçasını oluşturuyor ve Dell'in gelirlerinin önemli bir kısmı da EMEA bölgesinden geliyor. Bunun sebebi ise EMEA bölgesinin, bazı ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalan diğer pazarlardan daha hızlı ve istikrarlı büyüyen stabil bir ekonomiye sahip olması. Gelişen pazarlarıyla birlikte EMEA bölgesi, sorumluluğumuz altındaki pazarlar arasında tartışmasız açık ara en hızlı büyüyen pazar. Bu bölge yaptığımız işin önemli bir parçası ve büyüme stratejimizde son derece kritik bir önem teşkil ediyor.

Murat Mediçeler: EMEA bölgesi Dell'in bünyesinde bulunan en büyük bölgelerden bir tanesi. Bunun yanı sıra; Türkiye de EMEA bölgesinin içerisindeki en önemli ülkelerden bir tanesi diyebiliriz.

Dell'in Türkiye pazarı ve bu pazardaki payı hakkındaki görüşleriniz nedir?

Michael Collins: Size tüm söyleyebileceğim; Türkiye pazarının şu ana kadar gösterdiği gelişme çok iyi. Türkiye'de tüm iş segmentlerinde faaliyet gösteriyor. Daha önce belirttiğim gibi ben ticari işletmelerden sorumluyum falat Dell'in Türkiye'de son kullanıcı tarafı da oldukça güçlü. Bazı güvenilir araştırma şirketlerinin verilerine bakarsanız, Dell'in Türkiye'de ve EMEA'da son iki yıllık süreçte çok önemli bir pazar payı kazandığını görebilirsiniz. Ayrıca son açıklanan rakamlar da, Dell'in çok iyi bir büyüme gösterdiğini yansıtıyor.

Murat Mediçeler: Türkiye çok hızlı büyüyen bir pazar. Biz de bu pazarda yerimizi hızlı bir şekilde almak istedik ve buna yönelik olarak çok ciddi yatırımlar gerçekleştirdik. İçerisinde bulunduğumuz bu dönemde yatırımlarımızın karşılığını almaya başladık. Türkiye'de IT pazarının büyüme hızından çok daha süratli bir büyüme grafiği yakaladık.

Sorumluluğunuzdaki bölgelerde pazar payınızı artırmak için uygulayacağınız stratejileriniz ve gelecek planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Michael Collins: Temelde Dell'in küresel strajesini ortaya koyuyoruz. Sistemimizi oturttuğumuz müşterilerimize, sonuç odaklı altyapı sağlamak için önemli yatırımlar yapıyoruz, daha çok yerel kaynaklara yatırım yapıyoruz. Spesifik olarak veri yönetimindeki karmaşık alanlara, veri merkezlerinin yönetim altyapılarına ve tasarımlarına yatırımlar yapmayı tercih ediyoruz. Son 18 ayda Dell olarak; veri ve veri merkezleri altyapısı yönetiminin zorluklarını hedef alan ürün portföyümüzü geliştirmek için birçok satın alma gerçekleştirdik. Asıl teknoloji veri merkezlerinde ve teknolojimizi müşterilerimize daha iyi geri dönüş sağlayacak şekilde geliştirmeye devam ediyoruz.

Murat Mediçeler: Michael'ın da belirttiği gibi Dell'in küresel stratejilerini birebir Türkiye'de uyguluyoruz. Yatırımlarımız hızlı bir şekilde devam ediyor. Yakın zamanda servis altyapısını ve bölgesel eğitim merkezini kurduk, hala kanala yatırım yapmaya devam ediyoruz. Kanala çok önem veriyoruz çünkü Türkiye gibi büyük bir coğrafyada müşterilere en kolay ulaşma yolu kanal üzerinden gerçekleşiyor. Buna paralel olarak kanala yaptığımız eğitimler ve programlarla buradaki varlığımızı daha da pekiştirmek istiyoruz. Bu konudaki çalışmalarımıza gerek kanalımızdan gerek müşterilerimizden çok iyi tepkiler alıyoruz. ITA

Melih Bilgin

Küçük İşletmelere Bulutun Sağladığı Avantajlar

Bulut bilişim, günümüzün en popüler konulardan biri. Uzun süredir hayatımızda olsa da bulutun avantajları yeni keşfetmeye başladık. Bulut, hem kişisel kullanıcılara hem de büyük şirketlerden küçük şirketlere kadar tüm kurumsal sektöre hitap ediyor.

Bulut, sunduğu maliyet avantajlarıyla küçük işletmeler için oldukça mantıklı bir tercih. Buluta geçerek hem zaman hem de harcamalardan tasarruf edilebiliyor. Sunulan bu avantajlar öylesine yüksek ki buluta geçen küçük firmalar önemli başarı hikayelerine imza atıyor.

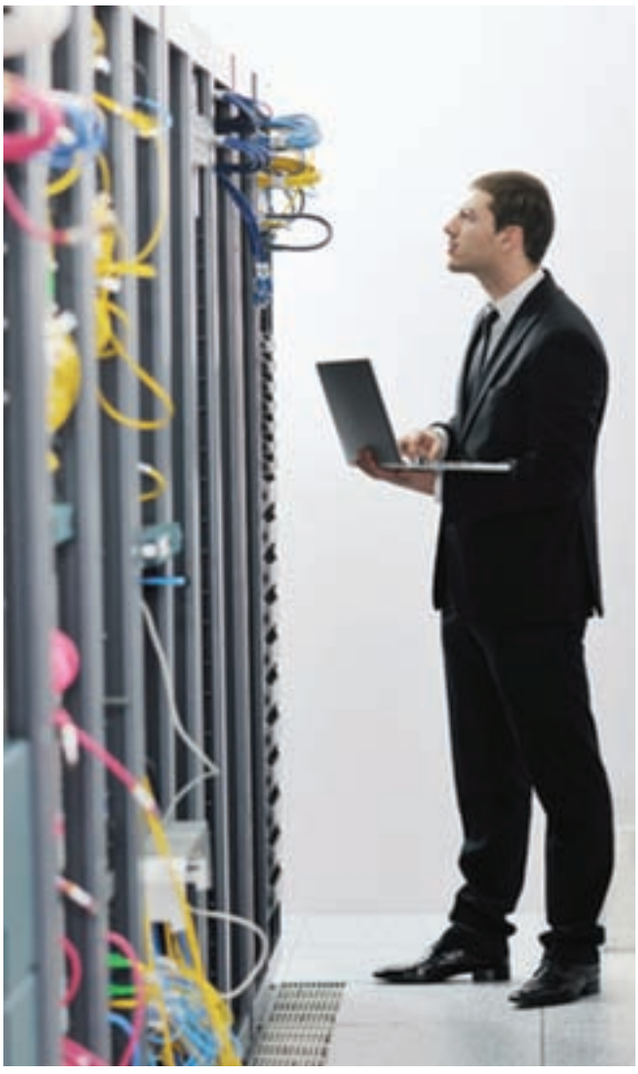
Bu yazımızda sizlerle birlikte bulutun küçük işletmelere sunduğu avantajları işleyeceğiz. 10 madde altında inceleyeceğimiz bu faydalar bir şirketin büyüme yolunda atacağı akıllıca adımların büyük sonuçlar vereceğinin de bir göstergesi.

Maliyet avantajı: Yazımızın girişinde de belirttiğimiz gibi Bulutun en büyük avantajı maliyetleri düşürmesi. IT bütçesinin büyük bir bölümü donanım ve yazılımlara ayrılmakta. Bulut bilişimde bunların ikisiyle de ilgilenmiyorsunuz. Tek yapmanız gereken kendinize uygun bulut sağlayacısını seçmeniz. Bundan sonra bölünmüş maliyetler yerine tek bir harcamanız olacak. Bu harcama ise eski harcamalara kıyasla ortalama 3/1 oranda daha uygun. Bulutun maliyet konusunda sağladığı diğer avantajlar ise ilk yatırım ve güncelleme harcamalarını ortadan kaldırması. İhtiyaçlarınızı karşılayacak donanım sağlayacınız tarafından karşılanacak. Zamanı geldiğinde bu donanımları yenileriyle değiştirecek olan da yine servis sağlayacınız.

Kısacası bulut donanım, yazılım, IT elemanları ve IT danışmanlığı masraflarını ortadan kaldırıyor.

Ölçeklendirme: Küçük işletmeler agresif bir yapıda olduğundan hızlı hareket etmeleri gerekiyor. Bu büyümek isteyen firmaların en dikkat ettiği noktalardan biri. Dolayısıyla firmaların IT ihtiyaçları da hızla değişebiliyor.

Şirketler, büyüme ihtiyacı ortaya çıktığında yeni sunucular, depolama birimleri ve çeşitli yazılımlar satın almak durumunda. Bunlara planlama için geçen süreyi de ekleyebiliriz. Buluta geçen şirketlerde ise bu durum çok daha basit. Bulut sağlayıcınızla kısa bir görüşme yaparak sisteminizi istediğiniz özelliklere göre şekillendirebiliriz. Bu durumda aylık ödemelerinize küçük bir



yükselme olarak yansıyacak. Ancak maliyet ve zaman tasarrufu düşünüldüğünde bulutun avantajı yatsınamaz seviyede.
Tabii aynı durum olası bir küçülme durumunda da firmaya hem kolaylık sağlıyor hem de atıl donanımlarlarla karşı karşıya durumundan kurtarıyor.

Otomatik güncellemeler: Küçük şirketler için yazılım güncellemeleri ciddi bir problem. Hem yeni yazılımların alımı hem süresi dolan lisanların güncellenmesi maliyet ve iş yükü oluşturuyor. Aksi takdirde yazılım hırsızlığı ile karşı karşıya bile kalınabilir.
Bulutu tercih eden şirketlerde güncellemeler tümüyle sağlayıcının sorumluluğunda. Gerekli yazılımların alınması, yüklenmesi ve güncellenmesini sağlayıcı gerçekleştiriyor. Böylece bu konuda yaşanabilecek riskler ve ekstra maliyetler ortadan kalkıyor.

Uzaktan Yönetim: Uzun süredir kullandığımız Gmail ve Facebook gibi siteler, bulut mantığını kullanıyor. Bu sitelere her yerden erişmemiz mümkün. Ayrıca hem alım hem gönderim yapabiliyoruz. Üstelik bir bilgisayara ihtiyacımız da yok. Akıllı telefonumuzla da bunları yapabiliriz.
Buluta geçildiğinde küçük işletmelerin sistemi de benzer bir yapıya bürünüyor. Sistem, ofis dışında olduğunuz zaman erişime olanak tanıyor. Böylece her an her yerden sisteminizin güncel durumunu öğrenebiliyorsunuz.

Düşük Risk: IT sistemleri yüksek risk faktörüne sahiptir. Sistemlerde yaşanabilecek herhangi bir problem çok kısa bir süre içerisinde çözülmezse ciddi zararlara sebep olabilir.
Enerji kesintisi, soğutma problemi, internet kesintisi, cihazlarda yaşanabilecek arızalar yaşanabilecek ciddi problemler.
Bulut, küçük işletmelere düşük risk faktörü sunuyor. Buluta geçildiğinde karşılaşabileceğiniz tek problem internet kesintisi. İnternet bağlantısı canlı tutulduğu sürece IT sisteminizi sorunsuz kullanabilirsiniz. Bunun dışında yaşanabilecek tüm problemler sağlayıcının sorumluluğunda. İyi bir sağlayıcıyla çalıştığınızda IT konusunda problem yaşama riskiniz oldukça düşük olacaktır.

Kolay Kurulum: IT ekipleri köklü değişimleri pek sevmez. Bu sebeple buluta geçiş hamleniz ilk anda kabul görmeyebilir. Ancak buluta geçiş süreci oldukça kısa ve kolay bir süreç.
Bulut konusunda sağlayacınız size sürekli destek olacaktır. Bulut sistemini kurmak ve kullanmak için özel bir eğitime ihtiyacınız yok. Sistemi kurmak bir internet sitesinde kendinize sayfa açmak kadar kolay.

Yetenekli ve Tecrübeli Personel: Tecrübeli ve yetenekli bir IT ekibi kurmak oldukça zor. Üstelik bunun maliyeti küçük işletmeler için oldukça yüksek olabilir. Ancak eğer tecrübeli bir ekibiniz yok ise yaşanacak problemleri çözmekte çok zorlanabilirsiniz.
Fakat bulut sağlayıcılarında çalışan personeller sektörde uzun yıllar tecrübe kazanmış kişilerden oluşmaktadır. Özellikle büyük ve güvenilir sağlayıcıların size sunacağı ekipler, elde etmeniz güç olan bir IT ekibine dolaylı yoldan sahip olmanızı sağlayacak.

Tepki süresi: Kısa tepki sürelerini sağlayan sistemlerin maliyetleri oldukça yüksek. Üstelik 2 yılda bir bu sistemi yenisiyle değiştirmek gerekiyor.
Buluta geçildiğinde oldukça iyi bir donanıma sahip olacaksınız. Sağlayıcılar en yüksek konfigürasyonu kullandığından oldukça kısa tepki sürelerini size sunabilir.

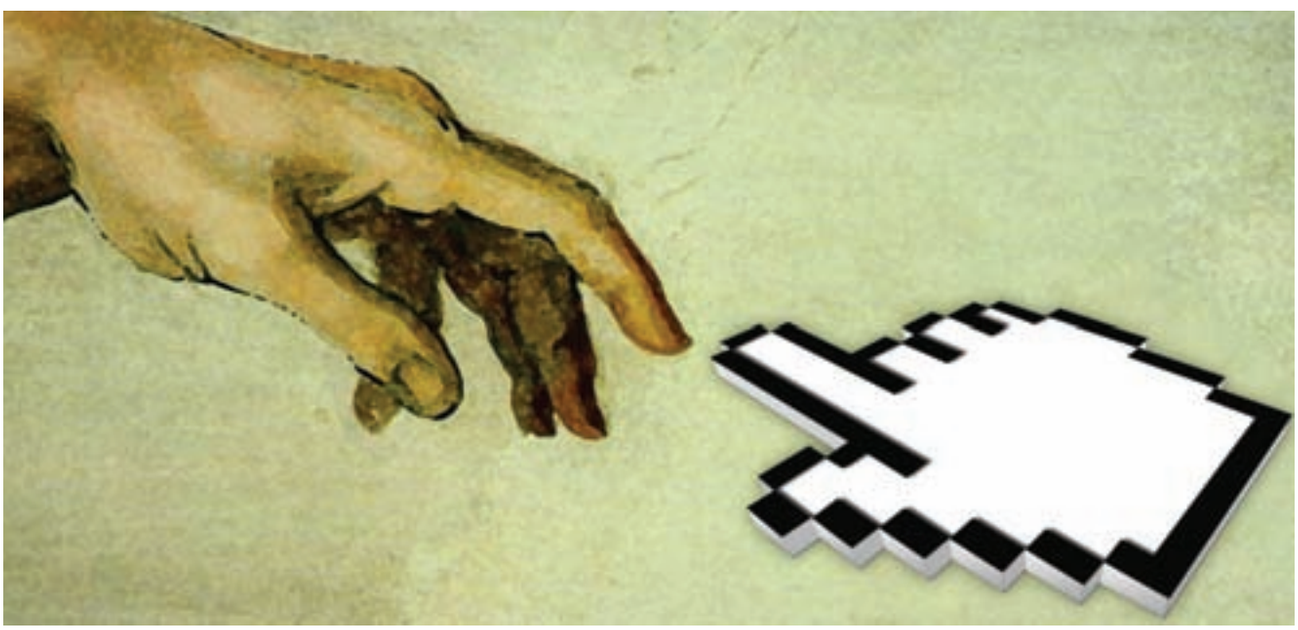
Çevreye Duyarlılık: Maliyeti düşürmek ve çevreci olmak arasında ince bir çizgi vardır. Genellikle bu iki maddeyi aynı anda gerçekleştirmek mümkün değildir. Ancak bulut sisteminde bahsettiğimiz maliyet avantajlarına ek olarak Green IT avantajları da elde edebilirsiniz.
Bulut sağlayıcıları en yeni konfigürasyonu kullanmalarının yanında sistemleri en etkin şekilde kullanmayı hedefler. Böylece atıl sistemler ve gereksiz enerji tüketimi önlenmiş olur. Küçük işletmelerin yapmakta tereddüt ettiği Green IT yatırım bu şekilde gerçekleştirilebilir. Bulut sistemine geçildiğinde büyük şirketlerle aynı yöntemleri kullanmak mümkün olacaktır.

Modüler yapı: IT sistemlerinde ihtiyacınıza uyacak donanım-yazılım konfigürasyonunu kurmak zordur. Çünkü birçok konuda deneme- yanılma yöntemini kullanmanız mümkün değildir. Bu sebeple hem konfigürasyonu belirlemek hem de değişiklik yapmak oldukça zordur.
Bulut sistemi ise adeta Lego gibidir. Eğer buluta geçtiyseniz istediğiniz yazılımları kolaylıkla sisteminize ekleyebilir ve çıkartabilir. Burada donanım olarak sisteminizi değiştirmeniz oldukça kolay olacaktır. ITA

Hasan Selman

İnsan Kaynakları Yönetimi IT ile Yenilenmeye Devam Ediyor

İnsan faktörü iş dünyasının genelinde başarı için esastır. IT de aynı konumda olduğundan, bu ikilinin güç birliğinden ortaya çıkanlar gözardı edilemez değer ve önem taşıyor.



İş dünyası dışarıdan göründüğü kadar komplike olmadığı gibi, bir o kadar da komplike aslına bakılırsa. İş dünyasına uzak insanların gördükleri çeşitli karmaşaların aksine, bu dünyanın en büyük zorlukları en ince detaylarda saklı. Bir yandan sağlıklı büyüme kaygısı taşıyan şirketler, rekabete ve değişen iş yapma şekillerine de ayak uydurmaya çalışıyorlar. Bu şirketlerin amaçlarına ulaşabilmeleri için yapabilecekleri en iyi hamleler ise şirket içine yönelik olanlar. Tabii ki dışarıya yönelik hamlelerin de yapılması şart, ancak dışarıya hamle yapılabilmesi için öncelikle hamle yapacak donanıma ve yeterliliğe ulaşılması gerekiyor. Yetersiz kaynağı ve gücü olan şirketin rekabet avantajı sağlamak için yapacağı hamleler, içeriye yönelik atılımlarına öncelik veren şirketinkinin yanında devede kulak kalacaktır.

İş dünyasının çeşitli pazarlarında birçok öncü ve lider şirket faaliyet gösteriyor. Bu şirketler pazar şartlarından, iş yapma şekillerine kadar birçok kriteri belirleme gücüne sahip oluyorlar. Bu tıpkı bir motor yarışına benziyor aslında, önünüzdekini geçme fırsatı bulamadığınız sürece, onun istediği hızda devam etmek zorunda kalıyorsunuz. Ancak bir an gelir ve önünüzdeki küçük de olsa bir hata yapar, işte o an rakibinizin hatasını yani fırsatı değerlendirmeye hazır olmalısınız. Şayet bu fırsatı değerlendiremezseniz, yenisi için çok uzun zaman beklemek zorunda kalabilirsiniz. Fırsatı değerlendirmek ise; onu görebilmeyi, kavrayabilmeyi ve hamle yapabilme kabiliyetine sahip olmayı gerektiriyor. Buna paralel olarak, rakiplerinize karşı hamleler yapabilmek için öncelikle kendi içinizde bir takım çalışmalar yapmalı ve fırsatları değerlendirebilecek hale gelmelisiniz. Aksi takdirde ne kadar büyürseniz büyüyün; hareket kabiliyeti kısıtlı, savunması birkaç büyük işe bağlı olan ve vizyon sahibi büyümekte olan şirketlerin hedefi halindeki büyük balık olursunuz.

İş dünyasının guruları son 10 yıla kadar ağızlarından şu cümleyi eksik etmiyorlardı; " büyük balık küçük balığı yutar". Evet paranın iş dünyasının en değerli ve güçlü şeyi olduğu dönemlerde bu tespit son derece doğruydu. Ancak artık IT'nin şirketlere sunduğu avantajlar, küçük ve orta ölçekli şirketlerin daha önce yapamayacakları işlemleri ve hamleleri çok kolay bir şekilde yapabilmelerine olanak tanıyor. Yani artık küçük balık da büyük balığı yutabiliyor. Nasıl mı, cevap çok basit: IT odağında, içeriye yönelik atılımlar yaparak. Bizce ilk atılımın her zaman şirketin var olmasını ve yükselmesini sağlayacak olana yani "insana" yapılması gerekiyor. Sonuç olarak iş dünyası ne kadar çok otomasyona doğru sürüklenirse, aslında insanın süreçlerdeki rolü daha efektif bir hal alıyor.

Küçük ve orta ölçekli şirketlerin genel gayesi, insan kaynaklarının gizli düşmanı

Türkiye yeni profiliyle Ortadoğu'da öncü dünyada ise dikkat çeken bir ülke haline geldi. Her açıdan yükselişte olan Türkiye'nin bu atılımlarının yansımaları Türk iş dünyasında da görülüyor. Artık -Avrupa ve ABD'deki kadar olmasa bile- yerli şirketler IT'yi yapılarına ve iş süreçlerine entegre etmeye başladılar. Ancak IT ile kucaklaşma olarak tanımlayabileceğimiz bu süreçte yapılan hamleler genellikle artık bir standardizasyon haline gelen bir dizi atılımı içeriyor. Oysa ki bu süreçte şirketin kendini analiz edip IT'yi nerelerde ve nasıl kullanması gerektiğini belirlemesi gerekiyor.

Teknoloji insanların dolayısıyla da şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda süreçleri daha kolay ve hızlı hale getirmeyi amaçlıyor. Bu hep böyle olmuştur, böyle de olmaya devam edecektir. Ancak çoğu şirket bu avantajı reddederek süregelen iş yapma şekillerine devam etmeyi tercih eder. Hele bir de konu insan kaynakları olunca, çoğu şirket yatırımı ve değişimi gereksiz buluyor. İnsan kaynakları, ülkemizde küçük ve orta ölçekli şirketlerin büyük bir bölümü tarafından önemsenmiyor. Dolayısıyla insan kaynakları yönetiminin ve araçlarının da esamesi okunmuyor. Evet, küçük ölçekli şirket için bunların çok da gerekli olmadığı gerçeği aşikar ancak orta ölçekli bir şirketin kesinlikle "insan hareketi"ne başlaması gerekiyor. Bu şekilde insan kaynaklarının kapsamı ve başarısı şirketin büyümesiyle doğru orantılı olarak artacaktır. Ancak ne yazık ki; büyüyen ve orta ölçekli hale gelen şirketlerin büyük bir bölümü, çok kritik bir yanılgıya kapılarak daha fazla ve hızlı büyümek istiyor ve yatırım planlarını da bu yönde şekillendiriyorlar.

Söz konusu bu şirketler ne zaman -şanslarının da yardımıyla- büyük ölçekli şirketler haline gelirlerse, insan kaynaklarını bir prestij göstergesi ve yerine getirilmesi gereken bir zorunluluk olarak görerek yatırım yapıyorlar. Ancak bu durumda da; insan kaynaklarının şirketin ihtiyaçlarını karşılayacak seviyeye gelmesi için bir hayli zaman geçmesi ve tek seferde büyük bir yatırım yapılması gerekiyor.

İnsan faktörünü IT desteğiyle çok daha efektif kullanmak

Daha önce değindiğimiz küçük balık büyük balık ilişkisini ters düz eden iş dünyasının odağının paradan bilgiye kayması, günümüzde şirketlerin bilgiye ve bilgi teknolojilerine ne denli ihtiyaç duyduklarının bir kanıtı niteliğinde. Buna paralel olarak şirketlerin rekabet şartlarına ayak uydurabilmeleri için de IT'ye daha fazla yatırım yapmaları gerekiyor. Bunun yanı sıra IT'nin gelişimi ve kapsamını artırması da, iş dünyasında ve iş yapma şekillerinde köklü değişiklikler meydana getirerek yeni kavramlar yaratıyor.

Günümüz iş dünyasında şirketlerin karşılaştıkları sorunların büyük bir bölümü içeriden kaynaklanıyor. Bu sorunların ardı arkası kesilmediği zaman da şirket zorunlu olarak insan kaynakları yatırımları yapıyor ve insan kaynakları yönetiminin işlevselliğini optimize etme yoluna gidiyor fakat bu yeterli değil.

İnsan kaynakları hareketini doğru bir şekilde sürdürebilmek için; stratejik iş görevlerinin yanı sıra, insan kaynakları süreçlerini şirket hedefleriyle hizalamalı ve değişim sürecini iyi yönetmelisiniz. Bu hareketi daha kolay, zevkli ve başarılı bir hale getirmek için ise insan kaynakları yönetimi araçlarına başvurmanız yani IT'yi bu konuda da kucaklamanız gerekiyor. Şayet bu araçları efektif olarak kullanırsanız, şirketin stratejik hedeflerine ulaşmasına hız kazandırabilirsiniz. Tüm bu İK yönetimi araçlarına yatırımlar "insan"ın daha efektif olmasını ve şirketin içsel atılımlarını gerçekleştirmesini sağlarken, bunun karşılığında kaçınılmaz da bir başarı getiriyor. İnsan kaynakları uygulamalarının dijital ortama taşınmasıyla; işe alma, eğitim, performans değerlendirme ve ücret yönetimi gibi birçok insan kaynakları uygulaması çevrimiçi yönetilmeye başlandı. İK'nın dijital ortama taşınması; İK departmanının işlerini daha kolay ve hızlı bir şekilde halletmelerini sağlamanın

"İnsan kaynakları, ülkemizde küçük ve orta ölçekli şirketlerin büyük bir bölümü tarafından önemsenmiyor. Dolayısıyla insan kaynakları yönetiminin ve araçlarının da esamesi okunmuyor."

yanı sıra, uygulamaların işlevselliğini de artırıyor.

Geleneksel insan kaynaklarından dijital insan kaynakları modeline geçiş

Dijital çağın en büyük getirisi olan bilgiye doğrudan ve hızlıca ulaşabilme, dijital insan kaynakları biçiminin de en büyük avantajlarından biri. Ancak geleneksel insan kaynaklarından dijital insan kaynakları modeline geçiş sabır ve yatırım gerektiren bir süreç.

İnsan kaynaklarının çıkış noktasına baktığımızda, şirketle alakalı tüm insan ilişkilerinin yönetimi olduğunu görüyoruz. Ancak IT'nin işin içine girmesiyle insan kaynaklarının kapsamı da genişledi. Bunun altındaki asıl sebep ise, dijital insan kaynaklarına geçişle birlikte, insan kaynaklarının işlerini daha kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirebilmesi.

Dijital çağın en büyük getirisi olan bilgiye doğrudan hızlıca ulaşabilme, dijital insan kaynakları biçiminin de en büyük avantajlarından biri.

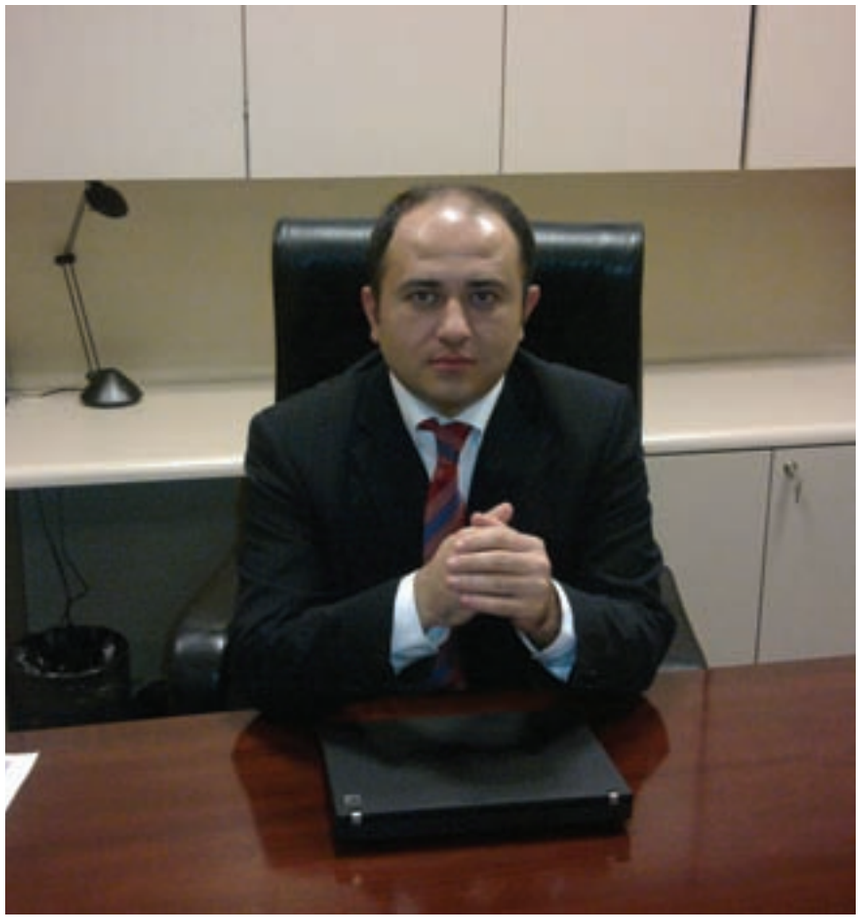
İnsan kaynakları için doğru bilgiye hızlıca ulaşabilmek demek de olan bu model sayesinde, insan kaynakları departmanı önemi ve katma değeri daha yüksek olan işlere ayıracak zamanı ve iş gücünü rahatlıkla bulabiliyor.

IT'nin entegre olduğu her iş sürecinde olduğu gibi dijital insan kaynakları da geleneksel iş yapma şekliyle kıyaslandığında birçok avantaja sahip. Daha önce de bahsettiğimiz gibi, geleneksel insan kaynaklarından dijital insan kaynakları biçime geçişte, gerçek bir analiz süreci, uyum süreci ve yatırım gerekli. Buna dayanarak, şirketlerin bu geçiş hamlesini geciktirmemeleri ve geçiş sürecinde de acelecilikten uzak durarak titiz olmaları gerektiğini söyleyebiliriz. Geçiş sürecini başarıyla tamamlayan şirketlerin fark ettikleri ilk şey hız oluyor. Çünkü bu model sayesinde doğru bilgiye çok çabuk ve kolay bir şekilde ulaşılabiliyor. Buna paralel olarak süreçler de bir o kadar hız kazanıyor. Tabii bu hız ve işlevsellik kullanılan insan kaynakları yönetim araçlarına göre farklılık gösterebiliyor. 2000'li yılların başında başlayan yeni nesil insan kaynakları anlayışı, yalnızca verilerin dijital ortama aktarılmasını ve orada işlenmesini değil, bütünüyle bir zihniyet değişimini beraberinde getiriyor.

Kilit personel yetiştirme fabrikası

Bahsettiğimiz bu zihniyet değişimiyle

İnsan Kaynakları ve Bordro Yönetiminde Büyük Kolaylık: HR-WEB



Bimsa'dan kısaca bahseder misiniz? Temel faaliyet alanlarınız nelerdir?

Bimsa, 35 yılı aşkın deneyimiyle Türkiye'nin önde gelen bilgi teknolojisi şirketlerinden biri. Bir sistem entegratörü olarak, firmaların tüm bilişim ihtiyaçlarını karşılamak üzere faaliyet gösteriyoruz. Sunduğumuz çözüm ve hizmetleri ana hatlarıyla; SAP çözümleri uygulama danışmanlığı, bilişim teknolojileri altyapı çözümleri, bilgi güvenliği hizmetleri, donanım ve yazılım çözümleri, İK ve bordro yönetimi çözümü (HR-WEB) ve elektronik satınalma çözümü (Pratis.Net) şeklinde sıralamak mümkün.

Firmalara İnsan Kaynakları ve Bordro Yönetimi alanında sunduğunuz BT çözümlerinden biri de HR-WEB ürününüz. Kaç yıldır bu çözümü sunuyorsunuz?

Mainframe, AS400, PC sistemlerinden itibaren İnsan Kaynakları ve Bordro uygulamalarında bilgi birikimimiz mevcut. Müşterilerimizin istek ve ihtiyaçlarını teknolojik trendlerle birleştirerek tamamen web tabanlı olan HR-WEB'i geliştirdik. 7 senedir bu pazarda önemli bir yerimiz bulunuyor.

Uygulamanın içeriğinden bahseder misiniz? HR-WEB çözümü hangi modülleri kapsıyor?

HR-WEB; İnsan Kaynakları (eğitim, işçi sağlığı ve iş güvenliği, performans yönetimi, kariyer yönetimi, başvuru takip bölümlerini içerir), Bordro (bordro ve izin bölümlerini içerir) ve HR-WEB Portal (self servis) modüllerinden oluşan yapısı ile uçtan uca İnsan Kaynakları süreçlerine hitap edebilen bir üründür.

Bu çözüm hangi ölçekteki firmalar için uygundur? HR-WEB kullanmanın avantajları ve HR-WEB'i benzer uygulamalardan ayıran en önemli özellikler nelerdir ?

HR-WEB parametrik ve kullanıcı dostu işleyişi ile özel sektörde yer alan tüm firmalarda başarıyla kullanılan bir uygulama. Müşteri portföyü arasında gıda, otomotiv, sigorta, parekende, tekstil gibi farklı sektörler ve farklı çalışma prensiplerine sahip firmalar (sendikalı, dövizli vs) var.

HR-WEB'i benzer uygulamalardan ayıran en önemli özellikler ise web tabanlı olması, e-posta desteği, dinamik sorgulama ve self servis çözümü.

HR-WEB'i satın almak isteyen firmalara sunduğunuz opsiyonlar nelerdir?

Farklı lisanslama modelleri ile hem klasik olarak firmalarda işletim olanakları, hem de Bimsa ortamında (SaaS - Software as a Service) işletim olanakları sunmaktayız. SaaS tercihiyle işletmeler maliyetlerini minimuma indirebiliyorlar. Bunun yanı sıra modüller bazında satınalma seçeneği de mevcuttur.

HR-WEB yazılımının başka yazılımlarla entegrasyon imkanı bulunuyor mu?

HR-WEB müşteri ihtiyaçlarına göre özel entegrasyon çözümleri sunabildiği gibi, özellikle personel devam kontrol sistemleri (PDKS) ve muhasebe ile entegrasyon seçenekleri sunuyor.

Yazılımı ne kadar zamanda kuruyorsunuz? Bakım ve teknik destek konusunda Bimsa'nın rolü nedir?

Yazılım bir gün içerisinde kurulmakta ve yaklaşık on gün içerisinde eğitimler ile devreye alınabilmektedir. Bakım ve teknik destek konusunda uzman ekibimiz 7 gün 24 saat destek sağlamakta. Böylece HR-WEB; yasal mevzuat, kullanıcı destekleri ve işletim olanakları ile firmalara başarıyla hizmet vermektedir.

*** HR-WEB hakkında daha detaylı bilgi almak için : www.hr-web.com.tr**

advertorial

insan kaynakları yönetimi şirkete büyük katkılar sağlayan daha efektif ve manevra kabiliyeti olan bir olgu haline gelirken, çalışanlara kattıkları da pozitif farklılık gösterdi. Gözlemlerimiz doğrultusunda, IT departmanındakiler başta olmak üzere, neredeyse tüm çalışanlar sürekli bir hazırlığa tabi tutuluyor. Hazırlık sürecinden kastımız ise eğitimler. Çalışanlar sürekli değişen iş yapma şekillerine ve sektör şartlarına göre eğitimlere tabi tutularak, şirketin yazımızın başında bahsettiğimiz fırsatları değerlendirmesine katkıda bulunacak kilit personeller olarak donatılıyor.

Profesyonel eğitim olgusu da son dönemde dijital çağa ayak uydurarak, yeni nesil insan kaynakları yönetimi gibi hızlı ve daha işlevsel bir yapıya büründü. Günümüzde birçok eğitim firması, şirketlere uzaktan video eğitim hizmeti sunuyor. Bu hizmetin en büyük avantajı ise; yalnızca personelin eksik olduğu spesifik bir konunun eğitiminin alınabiliyor olması. Seçilen konunun video eğitimi satın alınarak, video başına para ödeniyor ve bir konuda uzmanlaşmak için tüm müfredata katılmak durumunda kalınmıyor. Bu da hem zamandan hem de maliyetten tasarruf anlamına geliyor.

Profesyonel eğitim modelinin değişiminde yeni nesil insan kaynakları yönetimi biçiminin etkili olması, IT dünyasındaki sarmal döngülerle çok büyük bir benzerlik gösteriyor. Bir iş süreci değişirse, dolayısıyla ihtiyaç da değişir. Bu şekilde talep edilen şeyin sağlayıcısı şirket de rekabet şartlarına ayak uydurmak için iş yapma şeklinde revizyona gider. İnsan kaynakları yönetimi ile profesyonel eğitimin arasındaki ilişkiyi de göz önünde bulundurursak, 2000'li yılların başında belki de birkaç yıl daha öncesinde, IT'nin bir sarmaşık gibi, süreçleri değiştirdiğini ve buna paralel olarak etkileşimli değişimlere sebep olduğunu görüyoruz. Sonuç olarak; son 10 yılda IT'nin iş dünyasını iç içe sokan bir kucaklayış olduğu görüşünü savunmak hiç de yanlış değil.

Tüm insan kaynaklarını tek bir araç üzerinden yönetin

Yeni nesil insan kaynakları yönetiminin üzerinde durulması gereken en önemli konularından bir tanesi de IT odaklı çözümler. İnsan kaynakları araçları, insan kaynakları departmanının birçok bilgiyi hızlıca işleyebilmesine ve istedikleri anda bunlara ulaşabilmesine olanak tanırken, şirket içerisinde bir iletişim ve iş bütünlüğünün sağlanmasını da mümkün kılıyor.

Tüm insan kaynakları çözümleri temel anlamda; şirketlerin insan kaynaklarını daha verimli kullanmasını, maliyetlerin düşürülmesini, personel için en uygun pozisynun analizini ve atamasını yapmayı ve artan motivasyon sayesinde şirketin stratejik hayata geçirilmesini amaçlar. Günümüzde çözüm sağlayıcıları tarafından sunulan insan kaynakları araçlarının amacı insan kaynaklarının işlerini "insan odaklı bir otomasyona" bağlıyor. Söz konusu bu araçlar modüler yapıları sayesinde; personel seçimi ve yerleştirmeden performans değerlendirmesine, ücret yönetiminden seyahat ve eğitim planlamasına kadar personelle ilgili tüm süreçleri içeren eklemelerle geliştirilebiliyor. Bu da ihtiyaca göre seçilen modüller sayesinde, insan kaynaklarına kademeli ve gerektiği kadar yatırım yapılabilmesine olanak tanıyor.

Orta ölçekli bir şirket için ideal insan

Ebru Aymen

Oracle Türkiye ve Orta Asya Bölgesi İnsan Kaynakları Direktörü

Son 10 yılda dünya teknoloji ve telekomünikasyon konularında bir devrim yaşıyor. Mobil telefon kullanımında doygunluk %100'e ulaşırken akıllı telefon, geniş bant internet erişimi ve umumi Wi-Fi kullanımı her geçen gün artıyor.
Bu devrime pararel olarak yeni nesil çok daha farklı bir büyüme süreci geçiriyor. Doğumundan itibaren teknolojiyle iç içe olan yeni nesil, eğitim sürecinde de teknolojiyi kullanıyor. Üstelik lise seviyesine geldiklerinde gidecekleri yöne ve ileride mesleklerine karar veriyorlar. Bu sebeple biz onları 'Doğuştan Dijital' nesil olarak adlandırıyoruz.
Bu gençler eğitim sürecini tamamlayıp iş dünyasına atıldıklarında süre gelen düzene uyum sağlamaları zor oluyor. Ancak bu aslında onların değil eskiyen iş düzeninin bir problemi. Doğuştan Dijital nesli sabit masa, sabit yer, sabit telefon hattı ve sabit çalışma saatleriyle verimli kullanmak mümkün değil. Bu sebeple gençlerin şirkete değil, şirketlerin bu gençlere uyum sağlaması gerekiyor. Çünkü gelen yeni nesil iş dünyasını değiştirecek.
Oracle olarak bu sonbaharda birçok yeni mezunu işe almayı planlıyoruz. Bu bizim büyümemize ve iş süreçlerimizi iyileştirmemize yardımcı olacak bir hamle. Aldığımız yeni mezunları hem kendi iş yapış sürecimize alıştırıp hem de onlara çalışabilecekleri bir ortam kurmamız gerektiğinin farkındayız. Dolayısıyla ortaya ideal bir sentez çıkartmayı hedefliyoruz.
Bu gençlere ulaşmak için de farklı bir yol izliyoruz. İşe alacağımız gençlerle Twitter, LinkedIn, Facebook ve kampüs forumları üzerinden iletişime geçiyoruz. Çünkü bilginin mobil hale geldiği bir dönemde bu gençler sosyal medyayı ve online olmayı önemsiyorlar. Konuyla ilgili olarak Oracle Türkiye ve Orta Asya Bölgesi İnsan Kaynakları Direktörü Ebru Aymen "Eğer bir şirket genç yetenekleri kendi işine kazandırmak istiyorsa onların bulunduğu yere gitmeli. Bu da sosyal medyayı kullanmaları gerektiği anlamına geliyor." dedi.
Son dönemin en önemli konularından biri de esneklik. Esneklik bir çalışana çocuklarını okuldan daha erken alma fırsatını sunmuyor. Bir çalışana dizüstü ve akıllı telefon verip hem tüm işlerini bitirip hem de akşamları çalışmasını sağlamak da esneklik değil.
Oracle olarak Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde önemli bir eleman alımı planlıyoruz. Alacağımız 1700 yeni çalışan ile esnekliğe olan inancımızı güçlendirmek ve iş/yaşam dengesi açısından harika bir otomasyon yaratmak istiyoruz.

kaynakları çözümü nasıl olmalıdır?
Küçük ölçekli bir şirketin paket formunda olan insan kaynakları çözümlerini satın alması pek de mantıklı değil. Çünkü bu çözümün barındırdığı özelliklerim yalnızca birkaçına ihtiyaç duyduğundan, paketin içerisinde bulunan diğer özelliklere boşuna para ödemiş olacak. O nedenle söz konusu küçük ölçekli şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda çözümleri tek tek değerlendirmeleri daha iyi bir yöntem olarak öne çıkıyor.
Ancak durum orta ölçekli şirketlerde çok daha farklı. Daha önceki sayılarımızda belirttiğimiz gibi, orta ölçekli şirketlerin daha hızlı ve fazla büyüme hırsına kapılmadan önce, rekabet şartlarına hazır olmak adına bir takım içeriye dönük yatırım yapmaları gerekiyor. İnsan kaynakları da başlı başına bu yatırımlardan bir tanesi. Yeni nesil insan kaynakları modelini benimsemeleri gereken bu şirketlerin, ihtiyaçlarına göre bu departmana istihdam sağlaması ve ardından IT ile bu konuda da el sıkışması gerekiyor.
İnsan kaynakları çözümüne başvuracak olan şirketlerin bu süreçte kendilerini iyi bir analize tabi tutması gerekiyor. Bu şekilde boşuna masraftan kaçınılarak, en uygun çözüme ulaşılabilir.
Hangi sektörde ne şekilde faaliyet gösterdiği farketmeksizin, orta ölçekli bir şirket için ideal olan insan kaynakları çözümünü oluşturduk ve modüler hale getirdik. IT Advisor olarak belirlediğimiz, orta ölçekli şirkete yönelik insan kaynakları çözümünün özellikleri şu şekilde sıralanıyor; personel idaresi, bordro, bütçe yönetimi, eğitim yönetimi, ücret yönetimi, işe alma yönetimi ve performans yönetimi (İşe alma ve performans yönetimi, yetkinlik yönetimiyle desteklenebilir). Bu özellikler orta ölçekli bir şirketin insan hareketine "başlangıcı" için ideal katkılar sağlar. Bunların yanı sıra ekstra modüllerle insan kaynakları çözümü ihtiyaca göre desteklenebilir. ITA

Hasan Selman

Daha Rahat Bir İş Hayatı İçin Mobil Yaşam Tarzı

İşler artık baş edemeyeceğiniz bir hal aldıysa mobil yaşam tarzıyla iş hayatınızı daha kolay hale getirebilirsiniz.

Teknoloji nedir diye bir giriş yapıp da sizi çileden çıkarma niyetinde değiliz ancak artık teknolojiden hayatınızın her alanında faydalanabileceğinizi aklınızın bir köşesine kazımanız gerekiyor. Sonuç olarak teknolojinin gelişimi firmaların kâr amacına hizmet ederken, diğer taraftan da insan hayatını kolaylaştırıyor. Bu insanlara sizin de dahil olduğunuzu unutmayın, teknolojide sizing için de bir şeyler kesinlikle vardır.

Şu an bu yazıyı okuduğunuza göre işlerden boşluk bulup IT dünyasında ne olup bittiğine bakmak için IT Advisor'ı elinize almışsınız demektir. Ancak eminiz ki değil dergi okumaya, bir şeyler içmeye ya da yemeye dahi fırsat bulamadığınız zamanlar da olmuştur. Yoğun iş hayatınız sizi bu denli avcunun içine almışken, her gün bu düzene uyarak süregelen iş yapma şeklinizde ısrar etmek pek de mantıklı bir hamle değil doğrusu. İş hayatınızı bir nebze olsun rahatlamak için bir şeyleri değiştirmek zorundasınız ve biz size neyin yardımcı olacağını biliyoruz.

Kendinize itiraf edin, bazen mesai saatleri dışında o çok sevdiğiniz işinizi artık görmek ya da duymak istemiyorsunuz. Bunun için kimse size suçlayamaz çünkü son derece yoğun, bunaltıcı özetle kötü iş günleri geçiriyorsunuz. Ancak mesai saatleri dışında ya da ofis dışındayken de işe vakit ayırırsanız, masanızda işlerden bitap düşmekten ya da mesai boyunca beyninizin küçük bir bölümüyle zevk almadan otomatik iş yapmaktan kurtulabilirsiniz. Sıkı dostunuz olmak isteyen mobil teknolojiyle tanışın, o hayatınızı daha iyi bir hale getirebilir. Zaten akıllı telefonum üzerinden e-postalarımı hep takip ediyorum daha nesiyle tanışacağım dediğinizi duyar gibiyiz. Ancak başarının sırrının doğru araçlara sahip olmak değil, doğru araçları doğru yöntemle kullanmak olduğunu unutmuşa benziyorsunuz. Elinizdeki akıllı telefonla ve/veya tabletle, sizlere sunacağımız doğru yöntemleri birleştirdiğinizde elde edeceğiniz sonuca gerçekten şaşıracaksınız. Şayet yazımızın başında bahsettiğimiz sorunlardan muzdaripseniz, bizce ihtiyacınız olan biraz mobiliteden başka bir şey değil. Artık; size kafes gibi gelen ofisinizden uzaklaşmanının vakti gelmiş de geçiyor...

Bir akıllı telefonla, tabletle ya da herhangi bir taşınabilir bağlantı destekli cihazla

işlerinizi tam olarak halledebileceğinize inanmıyor olabilirsiniz. Hatta ve hatta, sabah kahvenizi içmek için gittiğiniz kafede; dizüstü bilgisayarıyla ve akıllı telefonuyla uğraşan takım elbiselilere bakıp "gerçekten çalışmıyorlar" diye içinizden geçiriyor bile olabilirsiniz. Çalıştıklarından emin olabilirsiniz, çünkü onlar mobil teknolojilerin fırastlarını keşfetmiş insanlar ve keşfeden kişiler bundan mahrum kalmanın ne denli büyük bir eksiklik olduklarını çok iyi bilirler. Biraz sıra dışı olduğunun farkındayız ancak sabah kahvenizi içerken karşılaştığınız mobil teknolojileri iş hayatına entegre eden kişiyle yer değiştirdiğinizi hayal etmenizi istiyoruz. Şimdi size işlerinizi nasıl halledebileceğinizi adım adım anlatacağız.

Nasıl iletişim kuracaksınız?

Cihazınız şirket hattına sahip değilse, ofis dışında yaptığınız tüm görüşmelerin ücretini kendi cebinizden ödemek zorunda kalırsınız. Ancak bu sizin ofise tıkılıp kalmanız için geçerli bir bahane değil. Şayet bir akıllı telefonunuz varsa, Skype üzerinden telefon görüşmeleri yapabilirsiniz. Eğer karşı tarafın bir akıllı telefonu yoksa, Oovoo kullanarak, bilgisayardan bilgisayara, bilgisayardan akıllı telefona ve akıllı telefondan bilgisayara ücretsiz aramalar gerçekleştirmeniz de mümkün. Ayrıca ofis dışındayken işlerinizi rahatlatmanın değeri sizin için gerçekten büyükse, aylık 10 Euro'luk Skype kontörü alarak; sabit ve taşınabilir telefonlarla görüşmelerinizi yapabilirsiniz.Onca işin arasında müşterilerinizle toplantı yapmanız gerekirse ne yapacaksınız?
Mobil iş yaşamında arabaya binip toplantıya gitmek eski bir kötü alışkanlık olarak bilinir. Daha önce başka ülkedeki bir müşterinizle toplantı yapmaya gittiyseniz, yollarda kaybettiğiniz zamanın ne denli fazla olduğunu biliyorsunuzdur. Amacınız müşterinizle yüz yüze olmak, mimiklerinizin ve vücut dilinizin desteğiyle onun üzerinde gerçekten etki bırakmak değil mi? Bunu gayet video konferansla da yapabilirsiniz. Ofisinizde ya da evinizde video konferanslar gerçekleştirerek, yollarda kaybettiğiniz zamanı kazanarak işleri çabucak halledebilirsiniz.

Çalışma arkadaşlarınızın bir iş üzerinde size ihtiyacı olursa onlara nasıl katılacaksınız?

Şayet ekip arkadaşlarınızın size ihtiyaç duyduğu işte Excel ve Word gibi MS Office yazılımları kullanılıyorsa, Dropbox isimli yazılımla onların yanında olabilirsiniz. Dropbox, belgeleri bulutta saklayan ve izin verilen kişilerin erişmesine olanak tanıyan bir sistem. Ekip arkadaşlarınız size ihtiyaç duydukları işin dokümanlarını Dropbox'ta tutup, onun üzerinde çalışırlarsa; siz de eş zamanlı olarak işin bir parçası olabilirsiniz. Şayet yazılım yüklemek size itici geldiyse, Google Docs da Dropbox'la aynı işlevi gerçekleştiriyor. Ayrıca Instant Messeaging Chat özelliği sayesinde iş yaparken katılımcıların birbirleriyle iletişim kurmalarına da olanak sağlıyor.
Bir an durun ve iş çevrenizdeki kafelerdeki insanlara bakın. Aslında çoğu insanın mobil teknolojilerin bağlantı kabiliyetlerini kullanarak iş yaptığını göreceksiniz. Ve eğer iyi bir gözlemci olursanız, bir gün PayPal üzerinden göndereceği para için sıkı bir pazarlığa gireni bile görebilirsiniz.

İnsan ilişkilerini nasıl sürdürülebilir hale getireceksiniz?

Günümüzde ofisten bağımsız olarak müşteri ilişkilerini sürdürebilmek oldukça kolay. Sosyal ağlar aracılığıyla insanlarla hiç olmadığınız kadar iletişimde kalabilirsiniz. Ancak sosyal ağdan kastımız yalnızca Facebook değil. LinkedIn gibi profesyonel sosyal ağlar ile insanların iş yaşamlarını da takip edebilirsiniz.
Bunların yanı sıra ilgi alanınızda olan yeni insanları bulmak için Twitter ideal. İnsanların Tweet'lerini takip ederek iş ve sosyal hayatlarındaki son gelişmelere göre hareket edebilirsiniz. Tabii tüm bunları yaparken kendi sosyal ağ profillerinizi de iş odaklı kullanıma kaydırmayı unutmamalısınız.

Sonuç olarak, bir kafede otururak da işlerinizi halledebilir misiniz?

Evet, teknoloji size bu fırsatı sunuyor. Ofisi kritik işleriniz için kullanın ya da haftanın 3 günü ofise gidin, diğer günler sevdiğiniz ve sessiz bir yerde uzaktan çalışın. Tüm bu yöntemleri uygularsanız başta baş düşmanınız stresten kurtulur, yaratıcılığınızı artırır, zamandan ve paradan tasarruf edersiniz. Her geçen gün bu çalışma şekli dünyaya yüzlerce "mobil çalışan" kazandırıyor ve biz mobil çalışanın geleceğin iş dünyasında çok büyük bir yeri olduğuna inanıyoruz.
Unutmamanız gereken bir şey var;
Size sunduğumuz bu yöntemlerle son derece başarılı işler yapabilirsiniz. Hatta yaratıcılığınızı ve zamanınızı tam olarak kullanabileceğinizden olduğunuzdan daha da başarılı olabilirsiniz. Ancak teknolojinin yanı sıra insan ilişkilerini de göz önünde bulundurmanız gerekiyor. İnsan ilişkileri çok ilginç bir olgu ve bunun mobil uygulaması ya da teknolojik bir çözümü yok. Tıpkı mobil teknolojiler gibi esnek, canlı ve yakında olun. ITA

Barış Ata Terun

Home Office'den Orta Ölçekli Şirkete

İşleri en baştan büyütmek aslında pek de komplike bir süreç değil. İhtiyacınız olan tek şey doğru araçlar ve doğru yöntemler.

Arabasını, müşterilerinin evlerine doğru sürmek Brandi Greygor'u daima huzursuz ediyordu. Sassy Mama Butik sahibi olarak, Greygor sık sık ev partileri ve sergi salonlarına kadar birçok yere, 10.000 dolarlık kadın-çocuk giyim ve aksesuarları sağlıyordu. Fakat onun hiçbir iş sigortası yoktu. Bu; eğer bir çocuk onun oyuncakları yüzünden zarar görse veya müşterilerinden birinin başına ürünleri sebebiyle kaza gelse, Greygor mahkemeye verebileceği anlamına geliyordu. Dolayısıyla Sassy Mama, karşılayamayacağı kadar büyük kayıplarla karşı karşıya kalırdı.
Greygor, "10.000 dolarlık mal karşılığında, 20.000-30.000 dolar arası satış geliri elde ediyorum. Ya bunların hepsini kaybedersem?" ifadelerini kullanıyor. Greygor'un bir yıllık iş projesi, dokuz aydır herhangi bir sigorta poliçesi tarafından korunmuyordu.
Sassy Mama hikayesi sıkça kullanılan bir örnek ama koca denizdeki bir damladan fazlası değil. İşin asıl trajedisi ise son derece ciddi. Ev tabanlı işletmelerin %60'ı gereken kapsamda iş sigortasına sahip değiller.

Üretken ev-ofis yaratma yolları

Sigorta işlemlerinin önemsenmemesinin sebeplerinden biri de, çoğu kiracının sigorta sürecin ev sahiplerini ilgilendiren bir konu olduğunu düşünmelerinden kaynaklanıyor.
Daha da kötüsü ev sahibi, sizin çalışmalarınızdan önce gizlice yapılan bir ev temelli iş karşılığında zarara uğradığını iddia ederse sigorta şirketi talebiniz reddedilebiliyor. Murray Group'un sigorta danışmanı Ryan Hanley böyle bir durumda zararınızın çok azının telafi edilebileceğini vurguluyor.
Hanley, "Bir ev-ofis işletmecisi, UPS çalışanı paket bırakmak üzere evine gelip, kendini incitene kadar, ev sahibinin poliçesinin yararsız olduğunu anlayamıyor. Anladığında çok geç kalıyor. Sonray-

sa davalarla ve büyük maddi zararlarla yüzleşmeye mecbur bırakılıyor. Adımların akıllıca atılma şart." İddiasında bulunuyor.
Eğer evden iş yapacaksanız, sigorta konusunda akıllıca davranmak zorundasınız. Ne kadar satış yaptığınız fark etmez, hata yaptığınızda ve müşterileri istemeden de olsa rencide ettiğinizde, kaybedeceğiniz bedel gereğinden yüksek olacaktır.
Peki bir girişimci ev tabanlı işini nasıl koruyabilir? İşinizi sigortalatmakla başlayabilirsiniz. Işin karmaşıklığına ve türüne bağlı olarak, bu üç temel sigorta türleri arasıdan bir veya daha fazlasını seçebilirsiniz.

1.Bir ev sahibi veya kiracı sigorta poliçesi için destek programı

En ucuz ev tabanlı iş sigortası, ev sahibi veya kiracı politikası şirketi kapsayacak şekilde genişletilebilir. New York Sigorta Bilgi Enstitüsü adındaki sanayi ticaret grubunun başkan yardımcısı olan Loretta Worters'ın belirttiğine göre, bir yılda sadece 100 dolar ödeyerek elde edilecek olan destek, karşılık olarak 2.500 dolar sağlıyor.
Bu sigorta türü, herhangi bir felaket ya da yangın durumunda, çok fazla değerli ekipman bulundurmayan, işini, daha ziyade müşteri ziyaretleri üzerine kurmuş olan girişimciler için uygun görülüyor. Diğerleri kadar kapsamlı değil ve buna gerek de yok. Sistemin işleyişi oldukça açık: Düşük sigorta kapsamı, düşük ücret, düşük risk.

2. Ev-iş sigorta poliçesi

Ev-iş poliçesi; kritik belgeler veya para yatırma işlemi için bankaya götürülürken fonların hırsızlığı ve kaybı da dahil olmak üzere daha geniş bir spektrumu ve buna bağlı kefaletleri kapsıyor.
Bu kalemler, sigorta sahipleri için büyük rahatlık anlamına geliyor. 250 – 500 dolar arasında 10.000 dolarlık koruma elde edilebiliyor.
Bir ev sigortacısı veya özel bir firma
tarafından
düzenlenen ev politikası, genellikle yaralanma ya da hırsızlığa karşı en çok
üç çalışanı
kapsayan bir plan anlamına geliyor. İleri seviyede evde çalışma yapan girişimciler, uygun bir ev politikasını en azından kapsamlı şekilde düşünmeliler ve bizce, düşünmekle kalmayıp eyleme geçmeliler. Yoksa ödeyecekleri bedel, sigorta şirketlerine ödeyeceklerinden çok daha fazla olabilir.

3.İş sahibi poliçesi

Sigorta kapsama ihtiyacı 10.000 dolardan fazla olan girişimcilerin, bir iş sahibi poliçesi edinmesi gerekir. Genellikle bu tip planların kapsadığı durumlar arasında; iş ekipmanları ve diğer varlıkların zarar veya kaybı, müşteri yaralanmaları için sorumluluk, kritik kayıtlar, iş kesintisi, gelir düşüşü gibi kalemler bulunur. Girişimci, en kötü senaryoda bile geleceğini ikame edebilir.
Bu sigorta tipi, diğerlerinden daha yüksek bir bedel talep eder. İki yıllık bir videoculuk şirketi olan, Los Angeles temelli Your Little Film'in sahibi Logan Hale, 500 dolar karşılığında 2 milyon dolarlık iş koruması ve 25.000 dolarlık ekipman sigortası elde etmiş. Planları arasında, müşterilere yolladığı video kasetlerin veya buna benzer cihazların korunması da yer alıyor. Tabi ki müşterilerin, ürünlerini kullanırken zarar görmesi veya sakatlanması, olası davalar ile büyük bela anlamına geliyor. Los Angeles merkezli, Farmers sigorta ofisiyle, danışma Rodney Pyle aracılığıyla, videoculara özel bir sigorta anlaşması yapmış.
Logan Hale, "Daha önce kendimi huzursuz hissediyordum ancak sigortanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren, içimi büyük bir rahatlama duygusu kapladı. Şimdi ailemin işime bağlı hukuki problemlerle başının ağrımayacağını biliyorum ve bu da keyfimi yerine getiriyor." İfadelerini kullanıyor.

4. Ev-ofis işleri için bütçe yaratmak

Şirket büyüdükçe, hayat
sigortası, işçi tazminatı ve ticari
araç sigortası gibi kapsamlı ek teminatlar talep edilebilir. Küçük ölçekli işletmeler için, zekice düzenlenen işletme sigortası politikası, uygun bir temel güvenlik ağı sağlayabilir.
Analist Rebekah Marshall, "İş yaparken hangi adımlarını atacağınızı planlamak ve durumun ne kadar ciddi olduğunun farkında olmak, önemli bir yatırımdır." İfadelerini kullanıyor
Greygor da sigorta planlarını değiştirip ferahlayanlar arasında. Artık işletme koruma sigortası kullanıyor ve Haley gibi, 2 milyon Dolar değerinde bir güvenceye sahip.
Greygor, "Ben de bir anneyim. Başka bir anneye bakıp, çocuğuna yeterince güvence sağlayamadığımı söyleyemem. Çocuk incinirse, mutlaka gerekli bakım sağlanmalıdır." sözleriyle, konuya nokta koyuyor. ITA

Ali Yavuz Şahin

Verileriniz Ne Kadar Değerli?

Her verinin durağan veya zamanla değişen bir değeri vardır. Peki, verileriniz sizin için ne kadar değerli? Onları korumak için neler yapıyorsunuz veya yapmayı planlıyorsunuz?

Günümüzde yaşanan en büyük tehditlerden biri size ya da şirketinize ait verinin izinsizce çalınması veya başka amaçlarla kullanılmasıdır. Neredeyse her gün binlerce bilgi hırsızlığı ya da kişisel bilgilerin yersiz ifşa edilmesi söz konusu oluyor. Bunlar şirketlerin finansal bilgileri, stratejik hedefleri, planları, bütçe uygulamaları, müşteri portföyü, kamu kurumlarının vatandaşlara dair çok önemli verileri gibi değeri paralarla ölçülemeyecek veriler. Peki bu tarz verilerin güvenliği sağlamak için bir yol yok mu? Tabii ki var. Bu tarz verilerin güvenliğini sağlamak için iki tür güvenlik çözümü mevcut. Veri sızıntısını önleyici DLP sistemleri ve veriler çalınsa bile ulaşılmasını engelleyen şifreleme teknolojisi Encryption sistemleri. Bu sayıda hep beraber verilerinizin çalınmasını ve başka amaçlar için kullanılmasını önleyecek DLP yöntemine yakından bakacağız.

Trend Micro DLP (Data Loss Prevention)

Trend Micro firması tarafından kullanıcıların beğenisine sunulan DLP ürünü kapsamlı veri kaybını önlemek için tasarlanmış bir sistem. Bu sistem firmaların müşteri bilgileri, finansal verileri, fikir hakları ya da ticari bilgiler olsun, kazara ve kötü niyetli veri sızıntılarını önlemede kritik önem taşıyor. Günümüz kurumları saklanan, kullanılan ya da hareket halindeki bütün gizli verilerini belirlemek, izlemek ve güvenliğini sağlamak zorundadır. Mobil çalışanların yanı sıra USB sürücüler, web postaları, anında mesajlaşma ve CD/DVD'lerin yoğun şekilde kullanımı risk faktörlerini artırarak kurumların işini gün geçtikçe daha zor hale getiriyor.

Trend Micro DLP (Data Loss Prevention), bilgi kaybı riskini en aza indirgeyerek veri kullanım modelleri ve riskli iş süreçlerinin görünürlüğünü sağlar. Bu sayede özel bilgiler güvenli şekilde saklanmış olur. Trend Micro DLP aynı zamanda düzenleyici kurallarına uyum için gereken geniş kapsam, yüksek performans ve yeniden düzenleme esnekliğine de sahiptir. Ağ içinde olsun ya da olmasın yapısal olmayan veri ve fikri mülkiyetin güvenliği için gelişmiş DataDNA parmak izi desteğini de sistem içerisinde yapılandırarak sunar.

Uç Nokta

Endüstriyel düzenlemelerle uyumluluğu destekleyen Trend Micro DLP kullanıcıları

kurumsal veri kullanımı politikaları konusunda eğitir. Yapısal olmayan veri ve fikri mülkiyeti koruyan yazılım gerçek zamanlı görüntüleme, engelleme ve veri keşfi fonksiyonu gibi çok işlevli işlemleri tek ve hafif bir temsilciyle destekleyerek kullanıcıya sistemin kaynaklarını fazla kullanmadan başarılı destek sunar.

Ağ Görüntüleme

Bu özellik sayesinde gerçek zamanlı görüntüleme ile ağı 7 x 24 kontrol etme yeteneğine sahip olursunuz. Trend Micro DLP aynı zamanda Trend Micro Smart Protection Network ile de uyumlu çalışabilme özelliğine sahiptir. Yazılım hassas veri akışını ağ çıkış noktalarından izler ve buz izlediklerini bir alana kaydederek istenildiğinde gösterebilir. Trend Micro DLP yazılımı uyumluluğa yardım eder, riskli iş süreçlerini tanımlar ve kurumsal veri kullanımı ilkelerini başarıyla sağlar.

Yönetim Sunucusu

Yazılımın merkezi bir görüntüleme ve keşif noktası bulunur. Bu yönetim merkezinden parmak izi yönetimi yapabilir veya şirket politikaların uygulaması ve yapılan işlemlerin raporlamasının kontrolü gerçekleştirilebilir. Bu yönetim sunucusu aynı zamanda daha esnek yapılar ve daha düşük maliyetler için donanımsal uygulama ya da yazılımsal sanal uygulama olarak da kullanılabilir.

Düşük Maliyet

Düşük maliyetle sağlam bir yapı kurmanız için Trend Micro DLP biçilmiş bir kaftandır. İş akışı yönlendirme motoru sayesinde Active Directory bütünleşmesi ve kullanıcı/grup politikalarıyla zaman tasarrufu sağlayan yazılım kullanıcısına bu işlemlere erişim kontrolü sunarak akıcı bir ortam hazırlar. Ayrıca Trend Micro DLP iki modül ve çoklu form seçenekleriyle uygun fiyat ve esneklik sunuyor.

Gizlilik Koruması

Yazılım şirketlerin performansını arttırmak için daha geniş kapsama için daha fazla denetleme noktasıyla uyumlu olduğundan emin olunmasına yardımcı olur. Ağ yazıcıları, ActiveSync, Windows File Share, P2P, Skype için yeni filtrelere sahip olan Trend Micro DLP IM, FTP, http/S, web tabanlı e-postanın dahil olduğu ağ kanalları üzerinden paylaşılan verileri de başarıyla savunur. USB sürücülere ve CD/DVD'ler gibi dosya transferi özellikli dahili/harici uç noktaların güvenliğini de sağlayan Trend Micro DLP Keylogger, casus yazılım, Truva atı ve botnet'ler gibi veri çalan yazılımların engellenmesini de sağlar.

Tarama İşlemi

Radar gibi hassasiyetle dizüstü, masaüstü ve sunucularda depolanan hassas verilerin yerlerinin bulunması konusunda oldukça başarılı olan Trend Micro DLP gerçek zamanlı koruma için görevlendirme politikalarına yönlendirme ve çoklu eşleştirme motorlarını da kullanıyor. Veri kaybının önüne geçmek için depolanan, kullanımda olan ve hareket halindeki verilerin sürekli görüntülenmesini sağlayan yazılım yetkisiz veri aktarımının engellenmesi özelliğine de sahip.

Fikir mülkiyet koruması

DataDNA parmak izi takibi kullanarak yapılandırılmış verileri de koruyan Trend Micro DLP'nin parmak izi boyutunu yüzde 90 oranında azaltması doğruluğu feda etmeden ölçeklendirilebilmeyi de arttırıyor.

Etkileşimli Çalışan Eğitimi ve Remeditasyon

Doğrulama ya da engelleme seçenekleriyle hassas içerik ve riskli davranış karşısında çalışanları uyaran sistem gizli bilgilerin uygun kullanımına ilişkin çalışanları eğitmek için diyalog kutularını kullanıyor. Bu sayede iş süreçlerine etki etmeden ayakta kalabiliyor.

Tüm bu özelliklere genel olarak baktığımızda, Trend Micro DLP ağ içinde ve dışında gizli veri kaybını tespit ederek bu durumdaki durumları kullanıcısına habere vererek verileri koruma altına alıyor. Yazılım ağ içinde ve dışında kritik şirket varlıklarını tespit ediyor daha sonra bunları görüntülüyor ve koruma altına alıyor. Tabii ki tüm bu işlemleri yaparken kullanıcıya kontrol imkanı da sunuyor. Ayrıca çalışanları gerekli görülen yerlerde kullanıcı haklarını ve riskli davranışları çalışanlara bildirmek için etkileşimli diyalogları kişiselleştirerek sunan yazılım dizüstü ve masaüstü bilgisayarlarla sunuculardaki hassas veriyi çok rahatlıkla gözler önüne serebiliyor. Tüm bunların yanında veriyi toplayıp göndermeye çalışan botnet, gizli FTP süreci, keylogger, casus yazılım ve Truva atlarını tespit eden Trend Micro DLP sistemin korunması için sistem kaynaklarını da fazla kullanmayarak kullanıcısına artı bir avantaj sunuyor. Trend Micro DLP tek bir kullanıcıdan tutunda binlerce kişinin çalıştığı kurumsal bir şirkete kadar geniş bir kapsama alanına sahip. Yazılım mobil çalışanları ve dahili izinli kullanıcıları koruma altında tutabiliyor. Kazara veri kaybı ve kötü niyetli veri kaybı durumlarında acil müdahale işlemi gerçekleştirerek kullanıcıların verilerinin zarar görmesini önlüyor. Ayrıca sürekli dış tehdit kontrolü yaparak kullanıcı verilerine zarar gelmeden önce uyarıyor. ITA

XXXXXXXX XXXXX

e-Devlet Üzerinde Ekonomik ve Mali İşler

Şirketinizin bir adım öteye taşımak için e-Devlet'in sunduğu hizmetlerden yararlanıyor musunuz? Yazı dizimizin bu ayki konusu şirketiniz için e-Devlet üzerinden gerçekleştirebileceğiniz ekonomik ve mali işler.

Ekonomik ve mali işler bir şirketi ayakta tutan kolanlar arasında yer alıyor. Türkiye Cumhuriyeti devletinin firmalara vermiş olduğu hizmetlere e-Devlet üzerinden rahatlıkla erişebiliyorsunuz. Bu eriştiğiniz e-Devlet uygulamalar arasındaki başlıklardan biri de Ekonomik ve Mali İşler. Bu konu başlığı altında firmaların işlerini kolaylaştıracak bilgiler ve uygulamalar bulunuyor. Bunların başında Vergi Dairesi bulunuyor.
Birçok işletme Vergi Dairesi üzerinden yapacağı işlemleri bağlı bulundukları Vergi Dairesi binasına giderek gerçekleştiriyor. e-Devlet sayesinde bazı işlemlerinizi online olarak yapabilir ve Vergi Dairesi binasına giderek sıra beklemek zorunda kalmazsınız. E-Devlet Vergi Dairesi içerisinde Gelirler İdaresi Başkanlığı, e-Beyanname, Vergi Kimlik No, Kurumlar Vergi Dairesi, Gelirler Vergi Dairesi, Motorlu Taşıtlar Vergi Dairesi, İl vergi daireleri, vergi oranları ve bu konuşlar hakkında detaylı bilgiler bulunuyor. Gelirler İdaresi Başkanlığı İnternet Vergi Dairesi içerisinden vergi kimlik numarası alabilir, Gelir İdaresi Başkanlığına ulaşabilir, E-Beyanname verebilir, E-Vergi Levhanızı görüntüleyebilir, BTRANS (Elektronik Bilgi Transferi) gerçekleştirebilir, Kurumlar vergi dairesine erişebilir ve işlem gerçekleştirebilir, Gelir vergi dairesine erişebilir ve işlem gerçekleştirebilir, gecikme zammı ve faiz hesaplama işlemleri yapabilir ve aynı zamanda gelir verginizi hesaplayabilirsiniz. İnternetin hayatımızın her alanına girdiği, bu günlerde e-Devlet portalının bu tarz hizmetlere erişim sağlaması özellikle şirketler açısından zaman kaybını ortadan kaldırıyor.

Yol Haritanızı Çizmenin Tam Zamanı

Bunun yanı sıra yine şirketiniz açısından önemli bir yere sahip ihalelere de e-Devlet üzerinden erişmeniz mümkün. İhaleler kategorisi altında Kamu kurum ve kuruluşlarının ihaleleri, inşaat ihaleleri, tıbbi ihaleler, ihale rehberleri, ihale bilgileri, şartnameler, mevzuat, kanun bilgileri, ihale duyuruları ve haberleri yer alıyor. Burada ayrıca Uluslararası Ekonomik Kuruluşlarınca açılan ihalelere erişmeniz de mümkün. Bu başlık altında Avrupa Yatırım Bankasınca Açılan İhaleler, İslam Kalkınma Bankasınca Açılan İhaleler, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankasınca Açılan İhaleler, Asya Kalkınma Bankasınca Açılan İhaleler ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası İhale Olanakları yer alıyor.
Devlet ihaleleri bölümü içerisinde ulaşabileceğiniz yerlerden bir tanesinde

Kamu alımları. Kamu için yapılan alımların tümü bu bölüm içerisinde yer alıyor. Tabii ki bu alımlar ile ilgili şartlar ve alım fiyatları hakkındaki bilgilere yine bu bölüm içerisinden ulaşmanız mümkün.
Kurumların dostu ekonomi ve finans alanındaki bilgilerde e-Devlet içerinde yer almakta. "Ekonomi ve Finans" kategorisi, ülke ekonomisinin genel durumu ve finansal yapısı ile ilgili konuları içermektedir. Enflasyon ve istikrar raporu, işsizlik oranı, ödemeler dengesi, bütçe, kamu finansmanı konuları bu başlık altında yer almaktadır. Ayrıca, T.C. Merkez Bankası'nın gecelik faiz oranları, reeskont ve avans faiz oranları, döviz kurları ve çapraz kurlar gibi konulara ait bilgilere buradan erişebilirsiniz. Bu sayede şirketinizin finans bölümünü hızlı ve kolayca yönetebilir veya bu bilgilerin ışığında gelecek günler için şirketinize yön verebilirsiniz.
Yine bu konuyla ilgili bir diğer e-Devlet kapısı ise yatırım ve sermaye bölümüne açılıyor. "Yatırım ve Sermaye" kategorisi; iş dünyasının, iş hacmini n genişletilmesi amacına yönelik yatırımlar ve bu yatırımların aracı olan sermayeye ilişkin bilgileri içermektedir. Yatırım yaparken dikkat edilecek konular, yatırımcılara rehberlik edebilecek bilgiler, teşvik edilen yatırım alanları ve doğrudan yabancı yatırımları ile sermaye piyasası gibi konulara ait bilgilere buradan erişebilirsiniz. Burada unutulmayan bir diğer konu ise e-Ticaret. E-Devlet içerisinde önem verilen konulardan biri olan e-Ticaret hakkındaki bilgiler sayesinde şirketinizin yatırımlarına bu yönde devam edebilirsiniz.
Eğer finans alanında çalışan bir kuruma sahip veya çalışanıysanız özel sistemlerin yanında e-Devletin sunduğu bu bilgileri harmanlayarak kendi yol haritanızı çizebilirsiniz.

Bir İşletmeyi Sıfırdan Kurabilirsiniz

Ekonomik ve Mali işler başlığı altında bulunan bir diğer kategori ise Bir İşletmenin Doğuşu ve Feshi. "İşletmelerin Doğuşu ve Feshi" kategorisi, bir işletmenin kurulabilmesi için gerekli olan süreçler ile fesih hakkında bilgiler içermektedir. İşletmelerin kuruluşu, işletme yönetimi, insan kaynakları yönetimi, istihdam hizmetleri, unvan ve ürün sorgulama konularına ilişkin bilgilere buradan erişebilirsiniz. Tabii ki bu kategorinin

hemen ardından işletmenin ekonomik konularını ilgilendiren İşletmelerin Büyüme ve Gelişimi kategorisi yer alıyor. "İşletmelerin Büyüme ve Gelişimi" kategorisi; işletmelerin artan rekabet ortamında işletmesini büyütmek, geliştirmek isteyen girişimciler için faydalı olabilecek bilgiler içermektedir. Markalaşma, standardizasyon, yetki ve yeterlilik, serbest rekabet ortamı ve kartellerle mücadele gibi konulara ait bilgilere buradan erişebilirsiniz. Tabii ki bu konularda alacağınız bilgiler size şirketinizin ekonomi ve mali işler alalında yardımcı olacak. Buradaki bilgiler sırf bunlarla sınırlı değil. İşletmenizin ürettiği ürün veya hizmetin kalite ve akreditasyonu konusunda bilgileri de yine buradan alabilirsiniz.
Yine şirketinizin mali işlerini ilgilendiren konular arasında yer alan bir diğer konu ise bağış, destek ve krediler. "Bağış, Destek ve Krediler" kategorisinde, kamu kurumlarınca faklı iş kollarında çeşitli sektörlere sağlanan bağış, destek ve krediler yer almaktadır. Kalkınma kredileri ve bu kredilerden yararlanma şartlarına, yatırımı ve gelişimi teşvik edici kamusal desteklere, bu desteklerin kapsamına ve uygulama alanlarına, desteklerden yararlanma şartlarına, bağışlar ve bağışlarda uygulanacak kurallara ilişkin bilgilere buradan erişebilirsiniz.

Şirketinizin Yüzünü Dışa Çevirin

E-Devlet üzerindeki ekonomi ve mali işler kategorisi altındaki son konu ise Dış Ticaret. "Dış Ticaret" kategorisi, başta ihracat ve ithalat olmak üzere, girişimcilerin dış ticarette uyması gereken kuralları, yerine getirmekle yükümlü oldukları sorumlulukları, ödemekle yükümlü oldukları çeşitli vergi, resim ve harçları içermektedir. Ayrıca dâhilde ve hariçte işleme rejimi, gümrük işlemleri, serbest ticaret anlaşmaları gibi konulara ait bilgilere buradan erişebilirsiniz.
e-Devlet üzerinden işletmelerin erişebileceği imkanlar tüm bunlarla sınırlı değil. Günden güne yeni ve güncel konular hakkındaki bilgiler ve imkanlar e-Devlet portalı üzerine ekleniyor. Önümüzdeki aylarda e-Devlet'in diğer kapılarını aralamaya devam edeceğiz. ITA

Hasan Selman / Yazı İşleri Müdürü | hasan@itadvisor.com.tr

Google Motorola Mobility'yi Satın Aldı!

Bir dönem mobil cihaz denildiğinde akla ilk gelen firmalardan olan Motorola (Mobility) 12,5 milyar Dolar karşılığında Google'a katıldı.

15 Ağustos sabahının diğer sabahlardan farklı olacağını sanmıyordum. Bu düşüncem Google CEO'su Larry Page'in Google Blog'daki satın alma duyurusunu görünce değişti. Web dünyasının ve mobil pazarın devi Google, kısa bir süre önce Motorola bünyesinden kopan Motorola Mobility'yi 12.5 milyar Dolar karşılığında satın aldı.

Motorola'nın Motorola Solutions ve Motorola Mobility olarak iki farklı şirket haline gelmesi çok değil 1 -2 ay önce gerçekleşen bir olaydı. Motorola'nın bu hamlesi beni umutlandırmıştı açıkçası. Çünkü Motorola'nın mobil tarafı uzun bir durgunluk ve zarar sürecinin ardından Android ile yeniden atağa kalkmıştı. Bizler halka arzı da gerçekleşmiş olan şirketin geleceğine dair öngörüler yaparken Google, New York borsasında piyasa değeri 7,27 milyar Dolar olan Motorola Mobility'nin (MMI) %63'ünü hisse başına 40 Dolar ödeyerek satın aldı.

Çoğu kişi Google'ın Motorola Mobility'yi üretim departmanı olarak kullanacağını düşünüyor ve yanılıyor. Motorola Mobility varlığını ve markasını sürdürerek, yalnızca Android'li cihazlar geliştirecek. Sonuç olarak iki şekilde de Google resmen mobil cihaz üreticisi olacaktı ve Motorola Mobility'nin varlığını sürdürülmesi tercih edildi. Bunun sebebinin ise Google'ın; Samsung, HTC, Acer, LG diye uzayan Android iş ortakları listesiyle karşı karşıya gelmemek istemesi olduğunu düşünüyoruz.

Google Motorola'ya Minnettar

İlk Android'li telefon Motorola'nın Droid'iydi. Motorola o dönem mobil pazarda bir çıkış yolu bulmaya ve sürekli zarar gösteren ibreyi yukarıya çekmeye çalışıyordu. İlk Droid'in ardından birkaç Android'li daha geliştirdikten sonra birçok üreticinin Android'e geçmesini sağlayan Motorola, pazar payını da artırmayı başarmıştı. Larry Page de Google Blog'da yaptığı açıklamasında buna değinerek: " Şu an 150 milyon Android'li cihaz var. Ancak ilk zamanlarda Android için çok önemli olan adımlar ve ilk cihazları geliştiren Motorola. Motorola artık Android ile Google çatısı altında ilgilenecek." dedi.Bu şekilde Google aktif olarak cihaz pazarında yer almayarak iş ortaklarına rakip olmayacak, Motorola'nın satın alma öncesindeki iş hamlelerine devam etmesini sağlayarak kazanç sağlayacak.

80 Yıllık Tecrübe ve Binlerce Patent

Google bu satın almayla bir üreticinin yanı sıra, mobil cihazlar konusunda 80 yıllık bir tecrübeye ve binlerce patente sahip oldu. Google'ın şu an kralı olduğu açık kaynaklı cihazların ilk kar amacı gütmeyen kuruluşlarından Açık Kaynak Cihazlar Birliği'nin dahi kurucusu olan Motorola'nın, varlığıyla Google'ın birçok işini kolaylaştıracağı aşikar.

Apple, Microsoft ve Google üçgeninde görülen en sık sürtüşmeler genellikle patentle alakalı oluyor. Ancak Google bu satın almayla artık patent konusunda pek de sıkıntılı değil çünkü Motorola ilk taşınabilir telefon Motorola DynaTac 8000x'ten (1983) bu yana sürekli mobil cihazlarla ilgili patentler alıyor.

İki kez kendi markası altında cihaz satışa sunan Google, ikisinde de başarılı olamamıştı. Nexus One'ı HTC'ye, Nexus S'i ise Samsung'a ürettiren Google, Droid'lerle Android'e çok şeyler katan Motorola'ya da bir iyilik yapmış oldu. Google ile Motorola Mobility birleşiminin 2012 yılının ilk çeyreğine kadar tamamlanması bekleniyor.

"Google Show" devam ediyor

Google son 4 yıllık süreçte muhteşem bir büyüme grafiği yakaladı ve izlediği yol haritası da son derece başarılı. Yola bir arama motoru olarak çıkan Google, ilk olarak web dünyasının kralı, ardından da Android Inc.'i –çok düşük bir meblağ olduğu için açıklamadığını düşündüğümüz bir fiyata- satın alarak mobil işletim sisteminin kralı oldu.

Bünyesine onlarca şirketi katan Google'ın bu son hamlesi ise diğerleriyle kıyaslanamayacak kadar büyük aslında. Google'dan 5-6 kat daha yaşlı olan ve mobil teknolojilerin tarihinin her anında yer alan Motorola, büyük bir ihtimalle Google zekasını kullanarak eski günlerine dönecektir.

Microsoft'un tabiri caizse Nokia'yı avcunun içine alması ve her fırsatta elini cebine atarak ortaklığı güçlendirmesi, Google'ın da Motorola Mobility'yi bünyesine katarak resmen cihaz üreticisi olması mobil pazarın 2012'de çok çetin rekabetlere ev sahipliği yapacağının habercisi. Apple kusursuz bir iPhone geliştirse iyi olur çünkü Microsoft ve Google'ın fırsat bulduklarında Apple'ı bu pazardan silmek için her şeyi yapacakları aşikar. ITA

www.itadvisor.com.tr

5789998978AAA998978
45646546 565
45546 546544

012457899989978AAA
01245789998978
45646546565
45546546544

012457899989978AAA
01245789998978
45646546565
45546546544

HABERLER
RÖPORTAJLAR
PAZAR ARAŞTIRMALARI
DOSYA KONULARI
ÜRÜN İNCELEMELERİ
VİDEOLAR
MAKALELER
BAŞARI HİKAYELERİ

DÜNYANIN HER YERİNDEN TEKNOLOJİYE ULAŞIN!

Vodafone, kazanmış olduğunuz promosyon TL'leri daha yüksek fiyattan değil kendi tarifenizin fiyatından kullandırır.

Vodafone, herkesin hakkı.

www.herkesinhakki.com